

## Entreprise

**JD CONSULTANTS, Groupe Accessia Management, cabinet de recrutement spécialisé.**

**Notre Client** : Pionnier et Leader de la **Dermo-Cosmétique Vétérinaire, reconnu en France et à l'international, le Laboratoire de Dermo-Cosmétique Animale (LDCA)**, créé en 2003, aujourd'hui filiale du groupe **Suédois NEXTMUNE** spécialisé dans les produits et services de diagnostic vétérinaire sur le marché mondial.

Présent dans plus de **45 pays**, **LDCA** a pour ambition d'accélérer le développement de sa marque Dermoscent® en synergie avec le groupe Nextmune et de contribuer ainsi à une meilleure prise en charge multimodale des pathologies cutanées.

**LDCA** place l'innovation, l'efficacité et la durabilité au cœur de ses activités, qui s'inscrivent dans le respect des espèces et de la planète via ses produits actifs 100% naturels.

Dans le cadre du développement du laboratoire LDCA, nous recherchons son :

### **DIRECTEUR EXPORT (H/F)**

## Missions

- Sous la responsabilité de la Direction Générale, vous gérez et développez l'activité export de l'entreprise sur la **Zone Europe-Asie-Pacifique**. A ce titre, vous devez élaborer et proposer le budget de ventes et le plan d'actions marketing et commerciales chaque année se rapportant à la zone confiée.
- Vous animez et coordonnez les activités des distributeurs sur les différents marchés concernés afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés, en optimisant le catalogue de produits à commercialiser par marché. Vous vous assurez du niveau de connaissance produits des équipes de vente et marketing des distributeurs, dont vous évaluez régulièrement les performances de vente. Vous proposez des solutions adaptées pour accélérer leur développement, le cas échéant.
- Vous poursuivez le développement de la zone export en identifiant des partenaires potentiels sur de nouveaux marchés stratégiques. Vous négociez des accords de distribution, en vous assurant de la solvabilité de vos partenaires. Vous suivez les contrats et les en-cours clients.
- En accord avec la Direction de l'entreprise, vous proposez, négociez et faites appliquer les augmentations de prix export en vous assurant du maintien de la rentabilité de la zone.
- Garant de l'image de l'entreprise, vous en assurez le leadership dans vos relations commerciales avec les distributeurs, ainsi que dans le cadre de vos d'interventions lors de congrès scientifiques ou de manifestations internationales...

## Profil (h/f)

- De formation supérieure ou équivalent (Grandes Ecoles : ingénieurs, vétérinaires, pharmaciens, médecins, business school...).
- Professionnel reconnu, vous pouvez vous prévaloir d'une expérience d'au moins 10 ans dans une fonction similaire ou proche, idéalement acquise au sein d'un environnement industriel vétérinaire ou pharmaceutique santé humaine, dermato-cosmétiques, santé vétérinaire ou activités connexes (food, distribution ...). Vous avez ainsi une bonne connaissance des zones concernées et des contraintes réglementaires, ou possédez des capacités à les appréhender rapidement.

- Avenant, ouvert d'esprit, impliqué, doté d'une capacité d'écoute et d'analyse supérieure, vous savez anticiper les évolutions des marchés internationaux afin d'adapter avec pertinence la stratégie de l'entreprise sur son développement export.
- Le poste s'inscrivant dans un contexte international, vous êtes naturellement disponible pour vous déplacer dans les pays concernés et bilingue Français/Anglais. Une troisième langue (espagnol / portugais) pourrait présenter un atout supplémentaire pour développer la zone Amérique latine, notamment.
- Poste basé en Midi-Pyrénées à Castres
- Lieu d'habitation possible, Castres ou sa région : Toulouse / Carcassonne.

## Pour postuler

- **Intéressé ?** Vous pensez disposer des compétences requises et le retour sur expérience adapté aux enjeux de ce challenge. Vous souhaitez poursuivre votre carrière en vous investissant au sein d'une entreprise à taille humaine.
- Alors n'hésitez plus, postulez auprès de **JD CONSULTANTS** par mail à l'adresse : **info@jdconsultants.fr**
- Ou appeler Isabelle au **06.16.12.41.46**
- Référence : **2172-DXLDCA**