



Emblème du cinéma d'auteur mondial, mk2 est une société familiale fondée en 1974 par Marin Karmitz et aujourd'hui dirigée par ses fils Nathanaël et Elisha Karmitz. Mk2 défend une cinématographie de qualité et crée des lieux de vie et de découvertes créatives.

Après deux ans de recherche et développement et un investissement de 1,5 millions d'euros, mk2 ouvre le 9 décembre 2016 au mk2 Bibliothèque à Paris, le premier lieu permanent entièrement dédié à la réalité virtuelle : mk2 VR.

Unique au monde, mk2 VR est un nouveau concept de lieu de culture et de divertissement, rythmé toute l'année par une programmation éclectique fidèle à la signature éditoriale du groupe (fictions, documentaires, jeux vidéo, simulations), des contenus exclusifs et des avant-premières.

Avec une fréquentation en augmentation et de nouveaux produits de VR en lancement, nous avons besoin de renforcer nos équipes commerciales Export !

Dans le cadre du développement de notre structure, nous recherchons donc **un Responsable Commercial Export (H/F) basé à Paris (75)**.

Les missions :

Vous reportez au Directeur Général de l'entreprise et au VR Business Manager.

Vos principales missions sont :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale sur votre zone export et vos secteurs d'activités : identification des objectifs, des marchés cibles et des différents acteurs sur votre zone (concurrents, fabricants, distributeurs...), mise en place d'un planning de développement avec des plans d'actions et un budget associé, mise en place d'un plan d'optimisation des clients existant,
- Développer de nouvelles zones géographiques et prospecter de nouveaux marchés cibles,
- Recruter des distributeurs locaux : négociation puis mise en place des contrats, formation des commerciaux des distributeurs,
- Animer le réseau de distributeurs existant : animation des distributeurs (plan d'actions marketing, challenges...), suivi, accompagnement et fidélisation des clients actuels en leur fournissant aide et information sur les produits (flyer, visuel, formation...),
- Générer de nouveaux contacts puis les relancer régulièrement,
- Rencontrer et animer des leaders d'opinion et des décideurs dans chaque pays,
- Participer aux salons et événements à l'étranger (visiteur, exposant ou accompagnement des distributeurs locaux),
- Proposer et suivre les actions marketing événementielles avec le département Event (e-mailing, publicité, catalogue...)
- Être véritable force de proposition auprès de la direction dans le développement et l'amélioration des produits avec le studio de design,
- Travailler avec le service Technique pour la prise en compte des problématiques export et suivi technique.

Des déplacements à l'international sont à prévoir.

Le profil :

Issu(e) d'une formation Bac+5 en commerce, vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle réussis sur des fonctions commerciales export, idéalement dans le secteur technologique ou sur des produits techniques.

Vous avez déjà animé des réseaux de distribution à l'international.

Vous maîtrisez l'anglais professionnel parlé, lu et écrit. Une troisième langue sera fortement valorisée, notamment l'espagnol et le portugais.

En terme de tempérament et de personnalité, vous êtes autonome, faites preuve de force de proposition en étant créatif et entrepreneurial et souhaitez prendre pleinement part au développement d'une société aux projets très ambitieux.

Vous présentez une forte intégrité ainsi qu'une orientation commerciale. Votre charisme et votre leadership, votre capacité à accompagner les enjeux stratégiques et opérationnels feront de vous le candidat idéal pour ce poste.

Merci d'envoyer un CV et une lettre de motivation à louise.schwab@mk2.com avec l'objet « Candidature Commercial Export ».

Ce poste est à pourvoir **immédiatement**.