



# Marketing Manager France

Mizuno France



---

Role: Marketing Manager France

Reports to: General Manager France

Client: Mizuno France

Location: Paris, France

---

#### Objectif principale :

Proposer et coordonner le plan et les actions marketing pour permettre de développer la notoriété et la visibilité de la marque Mizuno afin d'accompagner les ventes en France.

#### Missions et responsabilités principales

En tant que premier ambassadeur de la marque Mizuno en France, il s'agit, en vous appuyant sur une démarche de pilotage de projet en étroite collaboration avec votre équipe marketing et l'équipe commerciale terrain et dans le respect des politiques et procédures internes, du budget et des outils mis à disposition, des points suivants :

Pour chaque saison de vente (automne/hiver & printemps/été), construire et valider un plan marketing proposant des actions adaptées et étudiées en termes d'impact et de retour sur investissement, pour soutenir et promouvoir au mieux les ventes en cohérence avec les grandes orientations marketing groupe :

- Élaborer le plan marketing en fonction des priorités commerciales retenues pour les différentes familles de produits
- Mettre en œuvre le plan marketing validé en vous appuyant sur les membres de l'équipe marketing en fonction de leurs compétences, marketing commercial, digital, sponsoring & événementielle, dotations, testing, etc.) et en leur apportant conseils et expertise
- Piloter en personne les relations presse et les communications
- Définir un programme de sponsoring,
- Assurer des actions opérationnelles et de représentation

Être le point de contact et de relais avec les équipes Marketing Mizuno Europe

- Représenter Mizuno France dans les rencontres et échanges avec Mizuno Europe et impulser des évolutions de l'offre de produits et services Mizuno en vue de répondre au mieux aux besoins et aux spécificités du marché français à court et moyen terme
- Être en veille concurrentielle permanente

Participer aux réunions commerciales avec les grands comptes

- Proposer et construire le plan d'actions marketing personnalisé par grand compte visant à permettre la réalisation du programme de vente
  - Organiser sa mise en œuvre dans le respect des engagements contractuels convenus
-

#### Expérience exigée :

Vous êtes issu(e) d'une formation supérieure et justifiez 5 ans et plus d'expérience en environnement B2B matriciel et international dans les secteurs du sport, de la mode, du luxe, etc. Vous avez idéalement une expérience dans un groupe anglo-saxon.

Vous maîtrisez:

- Les techniques marketing notamment le marketing digital et les outils de communication associés
- La conduite de projet avec le travail en équipe, la réalisation d'un plan d'action et la gestion d'un budget
- Maîtrise de l'Anglais opérationnel impératif

#### Profil recherché

- Vous avez de réelles capacités à représenter et porter l'image d'une marque au plus haut niveau de relations et d'interlocuteurs (dirigeants, ministères, fédération, etc.)
- Vous êtes passionné, créatif et innovant
- Votre expression écrite est impeccable, fine et élaborée.
- Pratique d'un sport ou intérêt pour le sport
- Déplacements occasionnels en France et en Europe

#### Processus de postulation

Pour postuler, veuillez télécharger les informations suivantes sur la plate-forme de SRI. Les pièces jointes doivent inclure votre CV et votre lettre de motivation ; le format Word est préféré.

Pour plus d'informations, contactez Patrick Albrecht sur :

M: [lausanne@sriexecutive.com](mailto:lausanne@sriexecutive.com)