



# Conseiller Développement Commercial International (H/F)

*Etablissements publics ayant à leur tête des chefs d'entreprise élus, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) représentent les intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics. Elles contribuent au développement économique, à l'attractivité et à l'aménagement des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises. La CCI Hauts-de-France fédère le réseau consulaire régional dont les missions sont : connecter les entreprises, développer leur business ; gérer et développer de grands équipements portuaires et aéroportuaires, des écoles et organismes de formation.*

## Etablissement

CCI Hauts-de-France

## Poste basé/ Localisation

Lille

## Poste à pourvoir

Dès que possible

## Type de contrat

CDD – 12 mois

## Statut

Cadre – Niveau 6

## Réponse candidature

Avant le 23/08/2021

## Contact RH

Coralie FONTAINE

RRH

c.fontaine@hautsdefrance.cci.fr

## Référence de l'annonce

21\_CCIR\_CFO\_10

## vos missions

**Rattaché à CCI International Hauts-de-France / Team France Export (TFE) Hauts-de-France, vous êtes intégré dans le consortium Entreprise Europe (EEN) Hauts-de-France et l'équipe des conseillers Team France Export. Vos missions principales consistent à assurer une fonction de prospection et d'accompagnement des entreprises à l'international dans une logique de parcours client aussi bien dans le cadre défini par EEN que dans celui défini par la TFE.**

### Pour EEN :

- Vous menez une action soutenue d'identification de clients-cibles et de prospection auprès des entreprises régionales pour promouvoir l'offre de services EEN
- Vous diagnostiquez les besoins des entreprises, définissez des plans d'actions adaptés, et vendez les prestations EEN
- Vous participez au développement des activités de coopération commerciale des entreprises régionales avec des partenaires potentiels à l'international : recherche de partenaires via les outils EEN, rédaction de profils en anglais, mises en relation, suivi, avec pour objectif la signature de contrats transnationaux

### Pour TFE :

- Vous prospectez les entreprises des secteurs d'activités qui vous sont confiés
- Vous détectez de nouveaux exportateurs en réalisant des diagnostics Export
- Vous conseillez, structurez et vendez les solutions individuelles et collectives de la Team France Export (parcours d'accompagnement export sur les marchés étrangers)

### Pour EEN comme pour la TFE :

- Vous effectuez le reporting mensuel de votre activité et contribuez à faire évoluer l'offre d'accompagnement EEN et TFE en fonction de l'expérience client
- Vous assurez un suivi dans la durée très précis des accompagnements effectués auprès de vos clients au travers du CRM TFE et de l'outil EEN

## votre profil / vos points forts

- Formation supérieure (type Affaires Européennes/Internationales – Ecole de Commerce ou universitaire) avec expérience commerciale significative
- Maîtrise de l'anglais indispensable
- Sens commercial affirmé et capacité à vendre des prestations de services à forte valeur ajoutée
- Sens du résultat et du service client
- Rigueur et capacité à rendre compte
- Goût pour le travail collaboratif, autonomie
- Maîtrise des réseaux sociaux

