



Conseiller Commerce (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 Artois

Poste basé/ Localisation

Béthune - Déplacements à prévoir

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDD – 12 MOIS

Statut

Cadre - Niveau 6

Réponse candidature

Avant le 06/02/2022

Contact RH

François LIPKIEWICZ

Adjoint au DRH

f.lipkiewicz@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce

AR_FLI_22_02

vos missions

Au sein du Pôle Business & Partenariats de la CCI Artois, vos principales missions sont les suivantes :

- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale et d'identification des commerçants ou villes intéressés par des accompagnements individuels (audit, conseil), des diagnostics de centre-villes, des stratégies d'aide au commerce local...
- Accompagner les commerçants en réalisant les prestations adaptées aux besoins des entreprises sur les thématiques suivantes : développement commercial / accueil, conseil, aménagement du point de vente / mise aux normes des établissements (accessibilité) / gestion...
- Assurer la promotion et la réalisation des « audits ruralistes »
- Accompagner les Unions Commerciales
- Participer aux réunions/commissions internes et externes sur la thématique « commerce »

vos points forts / votre profil

- Expérience significative sur un poste avec une dimension commerciale avérée
- Connaissance du monde économique et plus particulièrement des TPE
- Connaissance des problématiques spécifiques au commerce de détail
- Bonne connaissance des usages numériques pour le commerce de détail (réseaux sociaux, market place...)
- Maîtrise des outils bureautiques
- Excellent relationnel
- Qualité rédactionnelle et rigueur
- Sens commercial et culture du résultat
- Capacité à travailler en équipe

