



Conseiller entreprise 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 Grand Lille

Poste basé/ Localisation

Lille / Déplacements à prévoir sur Douaisis et Flandres

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDD 12 mois

Statut

Cadre – niveau 6

Contact RH

Coralie FONTAINE

RRH

c.fontaine@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce

22_GL_CFO_06

vos missions

Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable Service Commerce, vos missions principales sont :

- Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection commerciale et identification des commerçants ou villes intéressés par :
 - des accompagnements individuels (audit, conseil)
 - des diagnostics de centre-ville,
 - des stratégies d'aide au commerce local
- Réalisation des accompagnements individuels (diagnostic et préconisation en matière d'amélioration des points de vente, de l'usage d'internet, de la stratégie commerciale...) à destination des commerçants
- Rédaction des rapports d'audit

En complément, vous :

- répondez à des demandes ponctuelles liées à l'activité du service et notamment vous venez en appui des travaux de diagnostic de centre-ville commerçants (recensement des commerces présents, analyse des forces et faiblesses du centre...).
- participez à des réunions ou manifestations (ayant rapport avec le commerce de détail) dans les collectivités
- représentez la CCI auprès des instances partenaires (villes, EPCI...).

vos profil / vos points forts

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

