



Conseiller Développement Entreprise spécialité Numérique (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

Poste à pourvoir

Septembre 2022

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_10

vos missions

Sous la responsabilité hiérarchique du Manager Finance, RH, Numérique, Développement Commercial, vos missions principales sont les suivantes :

- Prospector, accueillir, conseiller et accompagner les dirigeants d'entreprises du territoire (TPE/PME) dans leur projet de développement des outils numériques de leur entreprise ;
- Réaliser des diagnostics et des prestations de conseil en entreprise pour proposer des plans d'actions et accompagner les entreprises dans leurs mises en œuvre ;
- Développer une offre d'animation sur les sujets de la transformation numérique en entreprise (animation d'ateliers et de conférences, organisation de séminaires et d'évènements) ;
- Promouvoir les différentes opérations et services de la CCI auprès des entreprises ;
- Coordonner vos actions avec les autres conseillers et d'autres expertises ;
- Participer aux réunions inhérentes à l'activité de la CCI ;
- Assurer un suivi rigoureux des dossiers et des projets confiés dans le respect des procédures ;
- Etre garant de la qualité des livrables (rédaction des dossiers, des présentations) ;
- Assurer le reporting de l'activité et l'atteinte des objectifs

vos profil / vos points forts

- Formation supérieure dans le domaine du marketing digital (BAC+4/5)
- Expérience significative sur un poste avec une dimension commerciale avérée
- Connaissances des problématiques marketing et commerciales dans un contexte de transformation digitale des entreprises
- Appétence pour les nouvelles technologies et leurs usages
- Bonne connaissance des usages internet pour les entreprises (techniques de référencement, techniques de recherche, recrutement etc.)
- Compétences en communication digitale et utilisation des réseaux sociaux
- Maîtrise des outils de diagnostic de base (google analytics etc.)
- Bonne connaissance des outils, usages et langages du marketing digital
- Connaissance de la vie économique locale, régionale appréciée
- Excellent relationnel, capacité à travailler en équipe
- Sens commercial et culture du résultat
- Qualité rédactionnelle et rigueur

