



Conseiller d'entreprises B to B Industrie et services aux entreprises (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 Amiens-Picardie

Poste basé/ Localisation

Amiens - Déplacements à prévoir

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDD 12 mois

Statut

Cadre - Niveau 6

Réponse candidature

Avant le 31/01/2023

Contact RH

Laurence CELERS

Assistante Ressources Humaines

T 06.40.49.06.85

candidature@amiens-picardie.cci.fr

Référence de l'annonce

AP_CDEII_Indus-JANV 2023

vos missions

Sous la responsabilité du Responsable du Pôle Performance des Entreprises :

Vos principales missions

- Concevoir et/ou déployer un plan d'actions commerciales afin de prospector les entreprises industrielles et prestataires de services du territoire Amiens-Picardie
- Gérer un portefeuille de clients/prospects, détecter leurs besoins d'accompagnement, réaliser un diagnostic, émettre des recommandations puis formaliser un plan d'actions en fonction de vos acquis professionnels
- Conseiller les dirigeants pour co-construire leur stratégie de développement commercial puis leur permettre de saisir les opportunités relatives aux marchés publics (EPCI, CSNE, NUCLEI etc...)
- *En assurant une veille relative aux besoins des entreprises*
- *En leur diffusant des «fiches marchés» et en validant avec celles intéressées leur capacité à y répondre*
- *En les mettant en relation et en les accompagnant dans leur montée en compétences*
- *En les aidant à identifier les interlocuteurs clés du secteur (techniques, achats...) et les niveaux d'exigences attendus.*
- Accompagner les entreprises industrielles dans leur stratégie d'optimisation du process de production (*réduction des risques, analyse de la performance, identification/formalisation du processus*), mettre en place des outils de pilotage de la performance financière (*prix de revient, trésorerie, rentabilité ...*) et industrielle (*taux de service, taux de rébus ...*),
- Analyser différentes solutions financières et aides mobilisables puis prescrire l'intervention d'experts en financement
- Commercialiser le catalogue des prestations payantes de la CCI Amiens-Picardie, les opérations régionales et l'offre de services
- Mesurer les besoins d'accompagnement REV3, réaliser un diagnostic de niveau 1, prescrire l'intervention d'experts Rev3 (*QSE, économie circulaire, certification, RSE, Energies renouvelables, biométhane, innovation et propriété industrielle, Rev3 Financement, accélérateurs Rev3...*)
- Proposer, si besoin, l'intervention des conseillers entreprises de la CCI Amiens-Picardie (*Numérique, RH, transmission...*)
- Contribuer à déployer les programmes régionaux et nationaux auprès des TPE/PME du territoire de la CCIAP (*ARDAN, ATEI, EDIH, BOOSTER, ...*)
- Organiser, animer et/ou participer à des matinales et clubs d'entreprises (CSNE)
- Piloter la plateforme régionale CCI BUSINESS pour le compte (*rôle de référent*) de la CCI Amiens-Picardie
- Participer aux missions de développement économique des Communautés de Communes du territoire (*dans le cadre de conventions de partenariat*)
- Effectuer le reporting de l'activité via la GRC

vos profil / vos points forts

- Formation supérieure de niveau Bac +4/5 (Ecole ingénieur, ESC...) ou BAC +3 avec une expérience
- Première expérience professionnelle exigée (3 ans minimum) dans le secteur privé ou dans des missions de conseil aux entreprises pour le secteur public
- Aptitudes à mener une approche globale de l'activité des entreprises (stratégie, marketing, gestion, RH, organisation, process industriels, etc.)
- Appétences aux métiers de l'industrie
- Fortes qualités relationnelles et commerciales attendues pour créer et entretenir des contacts dans le cadre d'une approche de vente de prestations
- Qualités d'écoute, d'analyse, de rigueur, de synthèse, d'initiative et de disponibilité
- Bonnes capacités rédactionnelles
- Maîtrise des outils bureautiques
- Sensibilité aux outils du digital appréciée