



Manager Développement Commercial CCI 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 de région Hauts-de-France

Poste basé/ Localisation

Lille

Déplacements à prévoir

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDI

Statut

Cadre

Réponse candidature

Jusqu'au 21/06/23

Contact RH

François LIPKIEWICZ

Adjoint au DRH

f.lipkiewicz@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce

CCIR_FLI_01_23

vos missions

Dans le cadre de la politique nationale de soutien à l'export, les CCI et Business France se sont regroupés pour créer Team France Export (TFE), sous l'égide des Régions de France en 2018.

Sous la responsabilité de la Directrice de CCI International, vos missions principales sont les suivantes :

- Mettre en œuvre et piloter l'action commerciale de l'équipe dans le respect de la stratégie définie par la Direction ;
- Manager l'équipe de conseillers internationaux TFE tout en assurant le développement et la montée en compétences de l'équipe ;
- Coanimer avec le coordinateur de notre partenaire Business France l'équipe mixte de conseillers internationaux (CCI International et Business France) ;
- Garantir la compétitivité de l'offre et la qualité de la production dans les délais impartis (construction et suivi des parcours export) ;
- Assurer le suivi des résultats commerciaux de votre équipe et s'assurer de l'atteinte des objectifs de développement du CA et de la marge ;
- Elaborer le budget de votre périmètre dans le respect de la stratégie de cadrage régionale & assurer un Reporting précis et régulier ;
- Suivre précisément le process d'exécution de la convention de financement régionale et son impact ;
- En tant que membre du CODIR, contribuer à la définition des orientations stratégiques ;
- Coordonner votre action avec les autres entités commerciales de la CCI de région & fédérer vos partenaires au sein de la Team France Export ;
- Promouvoir l'image et le développement de l'entreprise sur votre périmètre, en étant le garant des valeurs et de la satisfaction client.

votre profil / vos points forts

- De formation commerciale supérieure, vous justifiez impérativement d'une expérience significative et opérationnelle de l'encadrement commercial en B to B ;
- Votre leadership, votre analyse et vos réelles compétences managériales vous permettent de mener votre équipe à la performance dans le respect de nos valeurs ;
- Vous êtes reconnu(e) pour votre sens de l'engagement, votre culture du résultat, votre rigueur et votre capacité à instaurer un climat de confiance et motiver vos collaborateurs ;
- Vous avez une expérience de l'international dans vos expériences précédentes ;
- Votre anglais est de très bon niveau. Une seconde langue serait un plus ;
- Autonome et impliqué(e), vous êtes amené(e) à réaliser des déplacements réguliers en Hauts-de-France et à Paris.

