



Conseiller international - Développement Durable (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

Poste basé/ Localisation

Lille - Déplacements à prévoir

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDI

Statut

Cadre - Niveau 6

Réponse candidature

Avant le 15/08/2023

Contact RH

Isabelle FERRI

Chargée de mission RH

recrutement@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce

2023_CCIR_IFE_09

vos missions

Rattaché(e) à CCI International et placé(e) sous la responsabilité du Manager en charge du Développement Commercial dans l'équipe Team France Export, vous avez la responsabilité de l'accompagnement des entreprises régionales sur le secteur du Développement Durable (Transition énergétique, mobilité Douce, Cleantech).

Vos missions principales sont les suivantes :

- Prospecter les entreprises du secteur qui vous est confié dans toute la région des Hauts-de-France ;
- Formaliser leurs besoins en matière de développement international ;
- Conseiller, proposer et vendre les solutions individuelles et collectives du Team France Export (parcours d'accompagnement export sur les marchés étrangers) ;
- Détecter de nouveaux exportateurs en réalisant des diagnostics Export ;
- Structurer la démarche des exportateurs grâce à des Business Plans Export ;
- Assurer la mise en œuvre d'actions de sensibilisation des entreprises sur votre secteur ;
- Animer, le cas échéant, des groupements d'entreprises en relation avec votre secteur ;
- Détecter des projets de VIE ;
- Assurer un suivi très précis des accompagnements effectués sur votre portefeuille clients au travers d'un CRM et du reporting mensuel.

vosre profil / vos points forts

- Formation supérieure de type Ecole de Commerce ou de Gestion ou équivalent
- Expérience significative en entreprise ou société de conseil
- Maîtrise indispensable des enjeux et pratiques du secteur
- Bon niveau d'anglais à l'oral
- Sens du résultat et service client
- Goût pour le travail partenarial
- Capacité à rendre compte
- Autonomie et rigueur

