



# Attaché commercial (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 de 12 mois

## Statut

Agent de maîtrise/niveau 4

## Réponse candidature

Avant le 31/07/2023

## Contact RH

Laurence Celers  
Assistante RH  
candidature@amiens-picardie.cci.fr

## Référence de l'annonce

23\_AP\_LCE\_07

## vos missions

**Au sein des deux services « Commerce-tourisme » et « Industrie-service », vous êtes rattaché(e) aux équipes spécialisées dans le conseil aux entreprises et placé(e) sous la direction du responsable du service « Industrie et service ».**

### Vos principales missions :

- Conformément à la stratégie de la CCI AMIENS PICARDIE HAUTS-DE-FRANCE et dans le respect des objectifs commerciaux définis, prospecter par tous moyens (*visites, téléphone, e-mailing, événements...*) puis fidéliser l'ensemble des entreprises installées sur le territoire.
- Identifier les besoins, présenter les solutions et opportunités d'accompagnement de la CCI AMIENS PICARDIE HAUTS-DE-FRANCE puis susciter la visite d'un conseiller.
- Promouvoir le catalogue des prestations, commercialiser l'offre de services de la CCI AMIENS PICARDIE HAUTS-DE-FRANCE et transmettre toutes les informations concernant la mise à jour des solutions dédiées à l'ensemble des entreprises installées sur le territoire.
- Contribuer à la définition de la stratégie de partenariat, développer un portefeuille de partenaires et commercialiser l'offre « Business » déployée autour des événements de la CCI AMIENS PICARDIE HAUTS-DE-FRANCE
- Alimenter, mettre à jour et exploiter les bases de données clients et prospects ;
- Réaliser un reporting régulier de l'activité et renseigner le logiciel de gestion de la relation client (CRM)
- Participer aux événements, rencontres et temps forts de CCI AMIENS PICARDIE HAUTS-DE-France (*matinales thématiques, café des commerçants, réunions des clubs etc...*)

## vosre profil / vos points forts

- Formation supérieure en développement commercial ou gestion des affaires ;
- Première expérience réussie en vente, conseil d'entreprises ou sur un poste similaire ;
- Connaissance des techniques de vente, notamment la prospection, la présentation, la négociation et la clôture des ventes.
- Excellentes compétences en communication verbale et écrite.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
- Sens aigu de l'organisation et des priorités.
- Bonne maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM)
- Disponibilité

