



# Conseiller Entreprise Développement International Industrie / 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 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

### Contact RH

Isabelle FERRI

Chargée mission RH

[recrutement@hautsdefrance.cci.fr](mailto:recrutement@hautsdefrance.cci.fr)

## Référence de l'annonce

CCIR\_FLI\_02\_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.**

Vous êtes rattaché(e) à CCI International et êtes 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 les secteurs de l'Industrie et du Numérique.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Prospecter les entreprises des secteurs qui vous sont confiés 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 vos secteurs
- Assurer un suivi très précis des accompagnements effectués sur votre portefeuille clients au travers d'un CRM et du reporting mensuel

## vos profil / vos points forts

- Formation supérieure de type Ecole de Commerce ou de Gestion ou équivalent
- Expérience significative en entreprise exportatrice ou société de conseil à l'export
- Maîtrise indispensable des enjeux et pratiques du secteur de l'Industrie et du Numérique
- Maîtrise de l'anglais indispensable
- Vous avez une capacité à prioriser et à vous organiser dans un contexte exigeant
- Sens du résultat et de la relation client, engagé(e) et goût pour le travail partenarial
- Autonomie et rigueur, capacité à rendre compte

