

COMMERCIALE EXPORT

MOTS CLEFS :

- Réseau de distribution
- Portefeuille clients
- Prospection
- Négociation
- Commandes
- International

Dans le cadre de ses missions, le/la commerciale export travaillera en collaboration avec les différents services de l'entreprise pour permettre à celle-ci de se développer.

La maîtrise de l'anglais est requise et une ou plusieurs autres langues seraient un atout.

MISSIONS :

Études de marché et veille concurrentielle :

- Procéder à des études de marché (analyse des tendances d'évolution, identification des prospects, de la concurrence, analyse du marché des pays ciblés...).
- Identifier les opportunités et les besoins du marché, en effectuant une veille de marché permanente.

Pilotage de la stratégie commerciale :

- Élaborer et mettre en place la stratégie commerciale de sa zone en partenariat avec la direction commerciale (choix des clients, politique de prix, produits, quantités, délais).
- Rédiger des argumentaires de ventes et d'offres commerciales adaptés à la culture et aux spécificités de chaque pays.
- Élaborer des dossiers et propositions commerciales (fiches techniques, chiffrage, offre de prix, liste de produits...).
- Être présent sur des événements internationaux (salons, foires, etc.).
- Suivre et animer le réseau de distribution existant (visites des clients, suivi des affaires en cours...).

Fidélisation des clients existants :

- Contacter les clients avant de se déplacer pour planifier les rendez-vous et les commandes.
- Négocier et développer les ventes de produits auprès de ses clients (franchisés, distributeurs...).
- Entretenir les relations avec sa clientèle afin de la fidéliser (bilan de leurs commandes, conseils, écoute de leurs attentes...).



Prospection commerciale et négociation de nouveaux contrats :

- Prospector et identifier, sur le terrain et auprès de tous types d'acteurs, les opportunités de croissance pour l'ensemble des marchés (clients ou réseaux de revendeurs/distributeurs).
- Présenter l'argumentaire de vente des produits localement et à distance.
- Élaborer des propositions commerciales.
- Négocier les termes des contrats et le suivi des opérations.

Suivi des affaires et des clients :

- Conseiller ses clients.
- Améliorer l'offre en l'adaptant à la demande des clients et en maintenant les niveaux exigés de marges.
- Intervenir dans le recouvrement auprès du portefeuilles clients.

Reporting :

- Rédiger un compte rendu pour chaque déplacement effectué.
- Assurer un reporting régulier auprès de sa hiérarchie quant à la stratégie menée et à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Aptitudes commerciales et aisance relationnelle
- Sens de la négociation, diplomatie et force de conviction
- Capacité à travailler dans un environnement multiculturel et curiosité intellectuelle
- Goût du contact
- Capacité à prioriser
- Sens de l'écoute et de la communication
- Rigueur et organisation
- Esprit d'analyse
- Résistance au stress et capacités d'adaptation
- Ténacité
- Réactivité et disponibilité
- Autonomie et prise d'initiative

COMPETENCES TECHNIQUES

- Connaissance des caractéristiques de ses services et de ses produits (fiches techniques et utilisation)
- Connaissance des règles du commerce international : taxes de transport, formalités et frais de douane, autoliquidation de la TVA, techniques particulières d'assurance, de transport, de fiscalité et de paiement, circuits de distribution étrangers, incoterms (droits et devoirs des acheteurs et des vendeurs lors d'échanges nationaux et internationaux)
- Connaissance du marché et du pays sur lequel il intervient (nature du marché, concurrence, pratiques commerciales, habitudes culturelles et de consommation, situation politique, économique et sociale, code vestimentaire...)
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation (adaptées aux différentes cultures)



- Connaissance des outils du marketing et de la vente (études de marché, contrats, procédure et traitement des commandes...)
- Bonne culture générale
- Maîtrise parfaite de l'anglais technique et commercial, ainsi qu'une autre langue étrangère au minimum. Parler une langue rare est un atout
- Maîtrise des outils bureautiques

STATUT :

Cadre autonome au forfait de 214 jours / an

RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

Rémunération fixe + variable + Mutuelle 50%

PRÉ-REQUIS

Expérience minimum de 5 ans sur des fonctions commerciales dans un environnement international, idéalement dans le secteur du commerce de gros (BtoB)

