

# Un(e) Chargé(e) de Développement Aéronautique et Spatial Pôle Industries & Cleantech Bureau de Bangalore

## MISSION/CONTEXTE

---

Sous la responsabilité directe du chef de pôle Industries & Cleantech basé à New Delhi, vous intégrerez une équipe multiculturelle, dynamique et engagée, qui a le goût du challenge et l'envie de réaliser des objectifs ambitieux. Vous participerez activement au rayonnement de la France en Inde !

Cette équipe, répartie sur 3 villes (New Delhi, Bombay, Bangalore), est composée de 7 personnes. Référent sectoriel pour les sujets Aéronautique et Spatial (Aéronautique, Drone, Spatial) vous travaillerez en binôme avec un VIA basé à New Delhi sur les thématiques Sécurité et Protection (Sécurité et Protection Civile).

Vous accompagnerez des entreprises françaises en Inde, à travers le développement de prestations individuelles ou collectives, sur un périmètre sectoriel défini.

En tant que référent sectoriel, vous serez le garant de la stratégie à mettre en place sur les secteurs dont vous aurez la charge. Vous serez amené à vous déplacer en Inde sur des événements sectoriels de référence pour améliorer votre connaissance des secteurs.

Ce poste évoluera sur des missions complémentaires en lien avec la promotion de l'attractivité de la France auprès d'entreprises indiennes. Vous serez en charge de prospecter et d'accompagner les entreprises indiennes du Karnataka et du Tamil Nadu dans le cadre de leur projet d'implantation en France et d'organiser des roadshow de séminaires dans cette même zone pour pitcher sur l'attractivité économique de la France.

## PRINCIPALES RESPONSABILITES

---

1. Développer une expertise sectorielle ainsi qu'un réseau de contacts en Inde.
2. Assurer la promotion et la commercialisation des produits/services de Business France correspondant aux besoins du client.
3. Participer à l'organisation d'opérations collectives pilotées par un supérieur hiérarchique.
4. Gérer des prestations d'accompagnement individuelles simples en autonomie, ou complexes sous encadrement hiérarchique.
5. Assurer la relation client (connaissances, suivi et satisfaction).
6. Détecter et suivre des projets d'investissement en France

## SAVOIR-FAIRE/COMPETENCES TECHNIQUES

Niveau  
attendu

### Anglais

Maîtrise  
courante

Comprendre et de se faire comprendre en langue anglaise à l'occasion d'une communication ou d'échanges oraux comme écrits

### Conduite de la relation client

Maîtrise  
courante

Conduire le suivi commercial de la clientèle. Suivre les besoins des clients et de leur marché et adapter la stratégie commerciale. Fidéliser et accroître la rentabilité des clients existants. Anticiper les besoins par une bonne compréhension des enjeux de la relation client. Identifier les solutions les plus adaptées aux besoins des clients et participer à l'évolution de l'offre de l'Agence.

### Connaissance de l'Agence, de son offre et de son environnement

Maîtrise  
courante

Comprendre la finalité des missions de l'Agence, son organisation, son fonctionnement opérationnel et le contexte dans lequel elle intervient, ainsi que son offre de produits & services. Connaître et respecter les procédures en vigueur au sein de l'Agence. Connaître les politiques publiques de développement économique.

### Enjeux sectoriels et géographiques des marchés et écosystèmes

Maîtrise  
courante

Maîtrise de l'environnement économique/technologique et de la chaîne des valeurs des marchés du périmètre d'activité. Savoir situer les acteurs, écosystèmes, facteurs d'influence et d'évolution des domaines sectoriels ou géographiques (régionaux / nationaux / internationaux), en vue d'en comprendre et accompagner les enjeux économiques

### Techniques de vente et négociation commerciale

Maîtrise  
courante

Concrétiser la vente des services de l'Agence. Concevoir un plan de prospection et le mettre en oeuvre. Accueillir les demandes des prospects et des clients, savoir évaluer leurs besoins et apporter la solution la plus adaptée. Assurer la promotion et la vente de prestations ou de produits existants ou personnalisés. Négocier un contrat et un prix. Mesurer la satisfaction des clients et proposer des points d'amélioration.

### Techniques d'organisation d'événements

Maîtrise  
courante

Préparer et réaliser tout type événement lié à l'information aux entreprises, la promotion de l'offre française ou la promotion des produits et services de l'Agence, intégrant la logistique correspondante. Mesurer l'efficacité des actions menées et proposer des axes d'amélioration.

### Utilisation des outils digitaux

Maîtrise  
courante

## SAVOIR-ÊTRE / APTITUDES / CAPACITÉS

### Agilité, Adaptabilité

Maîtrise  
courante

S'adapter aux besoins de l'Agence et de ses clients. Être réactif et le cas échéant polyvalent. Se montrer flexible et apte au changement.

### Conseil, Sens du service

Maîtrise  
courante

Être à l'écoute et faire preuve d'empathie pour comprendre au mieux les besoins des autres et y répondre de manière pertinente. Être capable d'initier et de préserver une relation de qualité et de confiance. Savoir se montrer patient et disponible. Faire preuve d'humilité et de diplomatie.

### Rigueur, organisation et culture du résultat

Maîtrise  
courante

Se montrer organisé(e) et rigoureux(se). Agir avec méthode en organisant et en planifiant ses activités. Savoir hiérarchiser ses priorités. Avoir la culture du résultat, s'impliquer sur la qualité des livrables et du respect des délais et des process.

### Savoir communiquer et transmettre l'information

Maîtrise  
courante

Concevoir, d'animer ou d'évaluer toute action destinée, en interne comme en externe, à transmettre des connaissances, des modes opératoires ou des savoir-faire. Capacité à communiquer avec enthousiasme et conviction. Hiérarchiser l'information et savoir gérer la confidentialité.

### Sens du collectif

Maîtrise  
courante

Faciliter les échanges d'informations et privilégier la réussite collective. S'assurer du bon niveau d'information des parties prenantes et assurer le lien entre elles. Développer un esprit collaboratif en s'impliquant dans l'équipe. Avoir le sens du compromis et identifier les intérêts communs.

## **PROFIL RECHERCHÉ**

---

Bac +3/5 ou équivalent à l'étranger

Très bonne connaissance du Français écrit et oral (impératif)

Une expérience dans le secteur de l'industrie en particulier dans le secteur aéronautique et spatial serait un plus

Carte OCI ou ressortissant national – contrat local uniquement

## **CONTACTS**

---

Merci d'envoyer au plus vite votre CV ainsi que vos prétentions salariales, accompagnés d'une lettre de motivation en français à [monique.vanschalkwyk@businessfrance.fr](mailto:monique.vanschalkwyk@businessfrance.fr)