

Détail de l'offre : Chargé de développement Industrie Automobile ☐ Energie

Partenaire	Ambassade de France au Mexique / IFAL
Adresse	Campos Eliseos 339 Polanco V Sección
Code postal	11560
Ville	Mexico
Référence	Business France
Titre	Chargé de développement Industrie Automobile ☐ Energie
Description du poste	<p>MISSION</p> <p>Participer à l'accompagnement et l'internationalisation des entreprises françaises sur le Mexique, à travers la mise en avant et le développement de prestations individuelles ou collectives, sur le périmètre des secteurs dédiés ci-dessus.</p> <p>*☐ Le Chargé de développement évoluera à Mexico au sein du pôle IC (Industrie ☐ Clean Tech), dirigé par Nathalie Gazeyeff.</p> <p>*☐ De façon générale, le Chargé de Développement épaulera l'équipe IC sur les dossiers</p> <p>PRINCIPALES RESPONSABILITES</p> <p>1☐ Développer une expertise sectorielle ainsi qu'un réseau de contacts au sein de l'Ecosystème industriel et énergétique mexicain. Aide à la prise de contacts avec les entreprises, associations et administrations locales et suivi ;</p> <p>2☐ Assurer la promotion et la commercialisation des produits/services de Business France correspondant aux besoins du client. Mobilisation des entreprises françaises et de leurs contreparties locales ;</p> <p>3☐ Participer à l'organisation d'opérations collectives pilotées par un supérieur hiérarchique.</p> <p>4☐ Gérer des prestations d'accompagnement individuelles simples en autonomie, ou complexes sous encadrement hiérarchique</p> <p>5☐ Assurer la relation client (connaissances, suivi et satisfaction).</p> <p>6☐ Visites de salons professionnels au Mexique, et participation à des séminaires sectoriels</p> <p>7☐ Rédaction d'études sectorielles et d'Analyses et Potentiels de Marchés ;</p>
Type de contrat	Emploi
Société	Business France - Ambassade de France au Mexique
Localisation	Polanco, CDMX
Pays	Mexique
Profil recherché	COMPÉTENCES MÉTIERS

- ☐ Conduite de la relation client : 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 : 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 : Maîtriser

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 d'accompagner les enjeux économiques.

• Techniques de vente et négociation commerciale : Concrétiser la vente des services de l'Agence. Concevoir un plan de prospection et le mettre en œuvre. 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 : Préparer et réaliser tout type d'évènement 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 la satisfaction des clients et proposer des points d'amélioration.

• Utilisation des outils digitaux : Utiliser les outils bureautiques de base (suite Microsoft). Maîtriser les divers outils liés aux applications métiers de l'Agence et systèmes digitaux existants sur le périmètre d'activité : Tableur, Base de données, PAO & publication web / ERP / Réseaux sociaux / Data management.

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

• Agilité, Adaptabilité : 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 : Être à l'écoute et faire preuve d'empathie pour comprendre 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 : 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 : Concevoir, animer ou 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 : 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.

ATTENDUS POUR OCCUPER LA FONCTION

Diplômé Ecole de commerce, bilingue Français-Espagnol, fort d'une première expérience au Mexique, dans le cadre d'un échange universitaire, d'un stage de fin d'études ou d'une première expérience professionnelle.

Contrat de droit local régi par la Ley Federal del Trabajo :

□ Le salaire sera fixé selon le cadre salarial en vigueur chez Business France et communiqué aux candidats admis à un entretien

□ Versement du 13^{ème} mois et de la prime vacance

□□Congés sur la base de 25 jours ouvrables par an

□□Horaires : 40 heures/semaine

Les candidats non mexicains doivent être en règle avec l'Instituto Nacional de Migracion et être habilités à exercer une activité rémunérée.

Poste à pourvoir le 15 janvier 2020

Date limite de réception des candidatures : 15/12/2019

Envoyer une lettre de candidature accompagnée d'un CV à :

marcantoine.lopez@businessfrance.fr et nathalie.gazeyeff@businessfrance.fr Seuls seront contactés les candidats admis à un entretien

Disponibilité 2 mois

Langues Français