

Partenaire	Business France (Japon)
Adresse	Ambassade de France, 4-11-44, Minami-Azabu, Minato-ku
Code postal	1068514
Ville	Tokyo
Référence	BF2022-01
Titre	Chargé de développement sectoriel au sein du Pôle Art de Vivre Santé
Description du poste	<p>PRESENTATION DU POSTE:</p> <p>Sous la direction du chef de pôle Art de Vivre Santé, et sous l'autorité du Directeur et Directeur Adjoint Business France au Japon, le(a) candidat(e) sera chargé(e) d'assurer le suivi de secteurs dans la mode. Il/Elle prospecte les entreprises françaises du secteur, évalue leur potentiel sur le marché japonais, les conseille dans leur approche, et les accompagne dans leurs projets sur ce marché, par tous moyens d'information, de communication et de promotion (missions, salon et séminaire, etc.)</p> <p>PRINCIPALES ACTIVITES</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Organiser des missions de prospection pour les entreprises françaises, <input type="checkbox"/> Rechercher, collecter, analyser les informations sur les marchés, réaliser des prestations d'information personnalisées, coordonner les différents intervenants de prestations multisites, <input type="checkbox"/> Proposer, concevoir et organiser des événements de promotion de l'offre française : <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et cibler les marchés porteurs et proposer des projets, - Prospecter les entreprises et leurs organisations professionnelles, - Organiser et commercialiser les événements <input type="checkbox"/> Développer la connaissance de l'offre française du secteur <input type="checkbox"/> Construire et gérer des réseaux d'entreprises françaises et japonaises
Type de contrat	Emploi
Société	Business France Japon
Localisation	Tokyo
Pays	Japon
Profil recherché	<p>COMPETENCES TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Langue : bilingue japonais / français (oral et écrit), maîtrise de l'anglais, ▪ Organisation d'événements ▪ Techniques commerciales, promotion et vente ▪ Etude, analyse de marché ▪ Conduite et suivi de la relation client / partenaire commercial ▪ Bureautique, outils collaboratifs, Web & multimédia <p>ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ET QUALITES PROFESSIONNELLES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacité multitâches, capacité d'organisation et de réalisation des charges de travail avec rigueur ▪ Techniques commerciales, promotion et vente ▪ Capacité d'analyse et de synthèse, ▪ Capacité à conseiller les entreprises françaises dans leur approche du marché japonais, ▪ Conduite et suivi de la relation client / partenaire commercial ▪ Personne proactive qui possède la capacité de prendre des initiatives et de travailler de manière autonome ▪ Force de proposition pour promouvoir les offres françaises, ▪ Esprit d'équipe, ▪ Respect des procédures, ▪ Gestion autonome des relations internes ou externes nécessaires à l'activité (partenaires, prestataires, clients), <p>FORMATION EXPERIENCE</p>

