COMMERCIAL EXPORT H/F

Filières liées : Agroéquipement

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/commercial-export-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Se déplacer souvent, bouger, aller sur le terrain | Fournitures, machines et matériels agricoles, nouvelles technologies

- Étudier et connaître la concurrence et le marché de son secteur, répondre aux besoins de celui-ci, visiter la clientèle.
- Prospecter, se renseigner sur les normes et réglementations.
- Animer et développer un réseau de distribution sur un secteur géographique.
- Réaliser un chiffre d'affaires et développer des parts de marché sur son territoire.
- Étudier le cahier des charges des appels d'offres officiels.
- Participer aux salons.
- Assurer le suivi des commandes, du transit des marchandises, des documents financiers et des paiements.

Conditions d'exercice

Sous l'autorité du Responsable de l'Export ou du Directeur Commercial, le Commercial Export vend à l'étranger les produits et le savoir-faire de l'entreprise.
En plus de l'activité commerciale pure, il doit rassembler les informations marketing de son secteur (potentiel du marché, spécificités du produit, profil du client, concurrence, législation locale…). Il est amené à se déplacer fréquemment à l'étranger et à s'adapter à différentes situations et contextes professionnels.

Compétences et qualités

- Connaissance des langues étrangères.
- Maîtrise des nouvelles technologies.
- Disponibilité et mobilité géographique.
- Aptitude à la négociation et à la communication.
- Bonne organisation personnelle.
- Autonomie.

Perspectives d'évolutions

- Extension de secteur.
- Responsable du service Export.
- Responsable Commercial.

Fiche présentée par aprodema

Pour tout complément d’information, contactez : contact@agrorientation.com