



Commercialiser et diffuser

Fiche 3.4

Chargé(e) de développement export

Chef de zone export, responsable des ventes export, directeur régional export, chargé de mission export...

Le ou la chargé (e) de développement export participe à l'élaboration de la politique commerciale à l'export et la met en œuvre pour s'implanter dans d'autres pays, y promouvoir les produits, développer les marchés et fidéliser les clients. Le développement de l'entreprise à l'export constitue un enjeu stratégique important.

▲ Activités principales

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, il ou elle assure tout ou partie des activités suivantes :

Développement de nouveaux marchés dans un pays ou une zone de pays :

- ▶▶ Faire réaliser des études de marchés et prospecter des clients potentiels
- ▶▶ Proposer et assurer les opérations commerciales et de promotion des produits en tant qu'ambassadeur de l'image de son entreprise à l'étranger

Animation et gestion de son secteur :

- ▶▶ Animer, organiser et coordonner la force de vente et ses activités, veiller au recouvrement
- ▶▶ Négocier avec les clients les plus importants et les groupements d'achats
- ▶▶ Mettre en place les référencements des centrales
- ▶▶ Analyser les résultats commerciaux et proposer des actions pour les améliorer

Contribution à la politique commerciale à l'export :

- ▶▶ Assurer le reporting à la direction commerciale : résultats, concurrence, tendances, caractéristiques culturelles, normes spécifiques, etc.
- ▶▶ Fixer les objectifs opérationnels et veiller à la bonne gestion interne de l'export

➔ Résultats attendus

- ▶▶ Développement des ventes à l'export et croissance de leurs marges
- ▶▶ Nombre de clients fidélisés et satisfaction des clients
- ▶▶ Succès des opérations de promotion et retour sur investissement

▲ Conditions d'exercice du métier

➔ Autonomie et responsabilité

Selon la taille de l'entreprise, ce poste est rattaché à la direction générale ou au directeur commercial. Le ou la Chargé(e) de développement export peut avoir la responsabilité d'une équipe composée d'assistants et d'attachés export.

Responsable d'une large zone géographique, il ou elle travaille en autonomie dans le cadre de la politique définie avec sa direction. Il ou elle a la responsabilité du budget de sa zone.



Commercialiser et diffuser

Fiche 3.4

→ Moyens et ressources

Equipements informatiques et de communication nécessaires pour la gestion de ses dossiers et la transmission des informations.

Gestion d'une documentation pour la veille économique et commerciale, assurée en grande partie via Internet.

→ Relations internes et externes

Travail en petite équipe au sein de la cellule commerciale, en relation avec les autres services de l'entreprise. Relations internes avec la direction commerciale, le service marketing, le service comptable, la production, le bureau d'études et la conception pour des modèles adaptés à ses marchés spécifiques.

Relations externes avec son réseau de distribution (attachés, agents, etc.) et ses clients directs, ses prospects, ainsi qu'avec des prestataires de services à l'export.

→ Environnement de travail

Il ou elle travaille beaucoup par téléphone depuis son bureau et se déplace très fréquemment à l'étranger : visite de prospects ou de clients, salons professionnels, etc.

Ses horaires peuvent être irréguliers en fonction de ses rendez-vous.

▲ Compétences requises

→ Compétences spécifiques

- ▶▶ Communiquer, argumenter et convaincre en langue étrangère
- ▶▶ Négocier et conclure un contrat avec un interlocuteur étranger en respectant les contraintes techniques, économiques et juridiques spécifiques
- ▶▶ Maîtriser les techniques spécifiques à l'export : droit, assurances, douanes, normes, ...
- ▶▶ Maîtriser les techniques de marketing
- ▶▶ Réaliser des études de marchés
- ▶▶ Créer un réseau de distribution à l'étranger
- ▶▶ Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et argumenter ses propositions
- ▶▶ Lancer un produit à l'étranger
- ▶▶ Etre très autonome, disponible et mobile
- ▶▶ Organiser et s'organiser à distance
- ▶▶ Evaluer des risques et décider

→ Compétences transversales

- ▶▶ S'adapter à des cultures et des environnements étrangers
- ▶▶ S'informer, analyser et synthétiser de très nombreuses informations
- ▶▶ Adapter ses techniques de négociations en fonction de son interlocuteur
- ▶▶ Assurer une veille constante pour anticiper l'évolution des marchés et de la concurrence
- ▶▶ Saisir les opportunités et réagir rapidement
- ▶▶ Concevoir et actualiser des tableaux de bord
- ▶▶ Parler une ou deux langues étrangères
- ▶▶ Maîtriser les outils bureautiques et les outils de communication mobile



Commercialiser et diffuser

Fiche 3.4

▲ Parcours professionnels

→ Formation initiale

Plusieurs cursus de formations de niveau II ou I (écoles de commerce ou d'ingénieurs, master option international...) permettent de devenir responsable export après quelques années d'expériences. Des séjours, stages, ou expériences professionnelles à l'étranger, sont aussi des atouts pour le recrutement.

→ Formation continue

De nombreuses formations permettent de se perfectionner ou d'acquérir les compétences spécifiques en techniques d'import-export, langues étrangères, approche transculturelle, négociation, gestion, promotion à l'export, etc.

→ Pré-requis

A l'arrivée dans l'entreprise, une formation sur les produits et les procédés internes est nécessaire. Une expérience de terrain comme vendeur puis de responsable pendant quelques années est souvent jugée indispensable.

→ Passerelles

Evolution possible après plusieurs années d'expérience, vers un poste de directeur commercial export ou de directeur commercial.

Evolution également possible vers le même type de poste dans toute autre entreprise ou vers un poste de responsable commercial dans une société internationale.