



Consultant chef de projet SAI

Consultant commercial SAI

famille

accompagnement à l'international

Autres familles :

Achats
Marketing
Commerciale
Administration
des ventes
Logistique
Accompagnement
à l'international
Négoce international
Courtage international

Import-Export



Environnement métier

Intitulé du métier : Consultant commercial

Définition ou description synthétique du métier

Le consultant commercial de société d'accompagnement à l'international est chargé de prospecter des entreprises souhaitant développer une activité à l'étranger et de vendre une mission de conseil. Il gère les contacts avec les prescripteurs (apporteurs d'affaires), rencontre les sociétés intéressées pour analyser leur demande et leurs projets, et leur soumet une offre.

Après la conclusion du contrat, il met en relation le client avec un chef de projet SAI qui réalise la mission de conseil proprement dite.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : l'emploi est accessible à des diplômés d'écoles de commerce ou de formations supérieures économiques ou commerciales (bac + 4 et plus) spécialisés à l'international et à l'export.

Expérience : métier accessible à des personnes ayant plusieurs années d'expérience dans le conseil spécialisé à l'international, ou dans le domaine commercial. Pour être crédible, le métier nécessite une bonne connaissance du commerce international et des marchés à l'export, de la façon de mener des négociations à l'étranger, une expérience à l'export sur une zone donnée, une bonne analyse des marchés et des affaires.

Conditions de travail

Emploi nécessitant des déplacements réguliers auprès de la clientèle en France (moyenne de 3 à 5 rendez-vous par semaine), des visites fréquentes de prescripteurs et de prospects souhaitant exporter ou développer une activité à l'étranger.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, avec le(s) dirigeant(s) de la SAI, avec les chefs de projets /chefs de zones (consultants export).

Vis-à-vis de l'extérieur, il est en relation avec les « apporteurs d'affaires » (selon les cas : chargés d'affaires entreprises et professionnels de banques d'affaires et/ou filiales ou départements spécialisés de groupes bancaires, chambres consulaires, COFACE, consultants ou experts spécialisés, etc.) ; avec les clients, c'est à dire les entreprises souhaitant s'implanter ou développer leur activité à l'international (généralement avec le chef d'entreprise, ou avec un responsable export). Relations possibles avec des partenaires institutionnels, par exemple des chargés de mission économiques dans les Régions.

Environnement de travail

L'activité peut varier selon l'organisation et la pratique des sociétés d'accompagnement à l'international. Certaines fonctionnent avec des réseaux de prescripteurs très structurés, d'autres non ; certaines sont généralistes, d'autres sont davantage spécialisées sur un ou plusieurs domaines d'activité. Les consultants commerciaux sont eux-aussi plus ou moins spécialisés selon les SAI.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Relation prescripteurs / apporteurs d'affaires

Cette activité est importante pour les sociétés d'accompagnement à l'international liées à des services ou filiales de groupes bancaires spécialisés dans l'aide à l'exportation pour leur clientèle « affaires ». Ces prescripteurs sont des apporteurs d'affaires pour les SAI.

- > Gestion de la relation avec les prescripteurs : rencontres régulières pour s'informer des prospects potentiels ; identification des besoins des prescripteurs ; formation si nécessaire des chargés d'affaires à l'international, aux prestations proposées par la SAI ; suivi régulier et permanent
- > Mise en place d'actions de communication ou de prospection communes
- > Accompagnement des chargés d'affaires des prescripteurs au cours de rendez-vous avec un client
- > Reporting des demandes clients

Prospection et suivi de prospects

- > Veille commerciale et préparation des visites : recherche de documentation sur l'activité de l'entreprise, sa concurrence, ses forces et faiblesses
- > Organisation de tournées et de visites de prospects par zones/régions
- > Participation à des manifestations ou à des salons professionnels spécialisés, rencontre de prospects
- > Analyse des projets à l'export des entreprises clientes
- > Premier niveau de conseil : identification des besoins du client, ciblage des destinations potentielles, des débouchés envisagés et des objectifs de vente, des obstacles éventuels à l'international
- > Alimentation d'une base de prospects, sur la base des rapports de visite

Vente d'un contrat de mission

- > Rédaction d'une offre : proposition d'une stratégie d'appui à l'export et d'un projet d'accompagnement
- > Élaboration d'un cahier des charges précisant les objectifs et les modalités de la mission d'accompagnement à l'export
- > Formalisation du contrat et signature d'un bon de commande ; explicitation des coûts de mission
- > Transmission de la demande client, rapport de visite remis aux chefs de projets SAI chargés de la mise en œuvre de la mission de conseil et d'accompagnement à l'export, et « briefing »
- > Suivi ponctuel de l'avancement du projet, afin de faire un reporting aux chargés d'affaires (prescripteurs)

Activités spécifiques

Le consultant commercial peut participer à des réunions formelles ou informelles avec la direction pour élaborer de nouvelles stratégies commerciales, proposer de nouvelles prestations, cibler de nouveaux clients.



Famille

accompagnement à l'international

Autres familles :

Achats
Marketing
Commerciale
Administration
des ventes
Logistique
Accompagnement
à l'international
Négoce international
Courtage international

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Culture générale dans le domaine de l'accompagnement à l'export et du développement d'affaires à l'international
- > Connaissance des cultures commerciales de différentes zones géographiques, de différents pays

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Connaître l'organisation et le fonctionnement des prescripteurs et apporteurs d'affaires (selon les cas : consulaires, consultants spécialisés, COFACE, réseaux bancaires spécialisés)
- > Connaître la concurrence (missions économiques, missions exports, établissements publics ou parapublics spécialisés dans l'accompagnement à l'international, etc.) et savoir mettre en avant la spécificité et les atouts de l'offre proposée
- > Connaître les prestations de conseil et d'accompagnement proposées par la SAI, ses moyens, ses méthodes, ses réseaux de correspondants
- > Savoir préparer une prospection et se documenter sur l'activité, la concurrence, dans un secteur donné
- > Savoir analyser la demande de l'entreprise, son activité et ses projets
- > Savoir évaluer la pertinence d'un projet, le pré-valider. Savoir définir des objectifs en accord avec le client.
- > Savoir expliciter les principes et modalités de déroulement d'une mission d'accompagnement. Connaître les réseaux de correspondants à l'étranger.
- > Savoir gérer, alimenter et exploiter une base de prospects
- > Savoir s'organiser pour réaliser ses objectifs de vente

Compétences relationnelles et comportementales

- > Être à l'écoute du besoin du client, comprendre son « business » et savoir déceler le potentiel à l'export ou les difficultés éventuelles
- > Faire preuve de perspicacité, comprendre la problématique client et ses attentes
- > Faire preuve d'intuition et être capable d'évaluer le potentiel réel d'une affaire, notamment avec les PME n'ayant aucune expérience à l'international
- > Savoir rassurer, « lever les peurs face à l'international », mettre en confiance les clients, se faire reconnaître comme expert du domaine
- > Être capable de s'adapter à tous types d'interlocuteurs dans l'entreprise, aux différences de culture entre entreprises
- > Être polyvalent et capable de dialoguer avec des entreprises de différents secteurs d'activité ; faire preuve de curiosité et d'intérêt pour chaque secteur
- > Autonomie et capacité d'initiative pour moduler si nécessaire certains aspects tarifaires ou de contenu de la prestation

Perspectives et facteurs d'évolution du métier

L'internationalisation des marchés tend à développer l'activité et à diversifier le profil des entreprises à accompagner. Des entreprises plus petites et moins organisées se lancent à l'export. Les prestations de conseil et d'accompagnement offertes doivent être adaptées. Le métier pourrait être appelé à évoluer en se spécialisant davantage (spécialisation sectorielle en particulier).



Famille

accompagnement à l'international

Autres familles :

Achats
Marketing
Commerciale
Administration
des ventes
Logistique
Accompagnement
à l'international
Négoce international
Courtage international