

L'ÉPI D'OR à travers ses filiales, cherche à agrandir son équipe. Nous vous proposons de rejoindre une entreprise riche de ses 80 ans d'expérience. Vous serez un plus favorable à notre équipe.

## Poste : Responsable Export

Lieu du poste : Sousse

### \*\* Missions principales :

Le responsable 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 :

#### 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, veille 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.

#### Gérer les dossiers de Subvention d'export/ au boîte « FOPRODEX »

- Envoyer les demandes et fournir les dossiers pour déblocage ainsi que faire le suivi de paiement/montants subventionnés.

#### 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
- Superviser l'administration des ventes à l'Export en encadrant une équipe et suivant une clientèle internationale.
- Contrôler et suivre les commandes à l'import ou à l'export (de la saisie jusqu'à la livraison en passant par la gestion des litiges et la facturation)
- Gérer les plannings.
- Gérer les commandes clients jusqu'à la livraison.
- Gérer les documents export (crédits documentaires etc).
- Entretenir une relation avec les transporteurs maritimes, aériens et routiers.
- Gérer la facturation et les litiges avec les clients.
- Etudier et proposer à sa hiérarchie les actions commerciales à mettre en œuvre pour développer les ventes à l'international.
- Jouer un rôle d'interface entre le service commercial et le service logistique.
- Maîtrise de l'approche risque selon la procédure en vigueur dans le système

### \*\* Compétences :

- Maîtrise ou master en gestion ou commerce international
- Maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères dont l'anglais
- Solides notions en droit commercial et fiscalité internationale
- Connaissance de plusieurs cultures différentes
- 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
- Être très autonome, disponible et mobile
- Organiser et s'organiser à distance
- Evaluer des risques et décider