

Fiche de Poste / Offre de mission

Chargé de mission EXPORT FIDJI

Contexte

Le **chargé de mission EXPORT CALEDONIA – FIDJI** est chargé par le cluster NCT1I (industriels, services, commerçants, etc.), de promouvoir la commercialisation des produits & défendre les solutions avantageuses (techniques/commerciales/géographiques/culturelles) des entreprises adhérentes du cluster pour tout projet d'export sur le territoire des îles Fidji.

Ceci dans un souci d'influer sur les choix décisionnels/politiques (pactes ou accords commerciaux, accès aux appels d'offres, lois, règlements, décrets, etc.) établis par les institutions et les décideurs, et en relation étroite avec le délégué de la Calédonie aux îles Fidji. Il sensibilise les personnes influentes (directeurs de projet, chefs de projet, directeurs d'entreprises, politiciens, diplomates, etc.) aux intérêts et avantages de solliciter les groupes et les adhérents calédoniens qu'il représente. Pour y parvenir, il doit à la fois analyser les différents enjeux et les partager avec les adhérents concernés qui sont décisionnaires de la stratégie, mettre en contact les différents intervenants et assurer la circulation de l'information entre eux.

Il doit être capable d'évaluer rapidement l'importance d'une information, afin d'anticiper l'évolution d'une situation et de réagir avec rapidité et efficacité. Les dossiers qu'il traite peuvent être techniques mais il devra surtout pour cela s'appuyer sur l'expertise des adhérents. On ne lui demande pas de maîtriser la technique de chaque entreprise / produit dont il vante les mérites à l'export, mais d'avoir la curiosité nécessaire pour approfondir les dossiers et pouvoir représenter les entreprises en leur nom quand nécessaire. De même, il suit attentivement les évolutions législatives & organisationnelles dans les domaines pour lesquels il est engagé pour les faire connaître aux adhérents.

Il est également chargé de participer à la définition, la mise en œuvre et le suivi opérationnel des actions de promotion et de valorisation du groupe qu'il représente. Pour ce faire, il réalise une analyse fouillée de son environnement : intervenants, délais, opinions, etc. Il identifie les menaces et les opportunités.

Il agit pour cela sous la responsabilité hiérarchique du directeur du cluster NCT&I avec lequel il est en contact permanent et assure un reporting hebdomadaire. Il bénéficie de son expérience et doit s'appuyer sur l'équipe NCT&I pour assurer ses missions et faire valoir ses limites.

Objectifs :

- Participer à l'identification des entreprises calédoniennes ayant la capacité export et/ou celles de s'investir à Fidji (démarche déjà largement entreprise par le cluster mais à compléter)
- Réaliser des études de marché pour le compte des adhérents du cluster NCT&I sur le pays de Fidji et parfois à l'international sur la zone géographique Pacifique dont le hub est Fidji.
- Préparer et organiser les missions économiques individuelles ou en groupe sectoriel souhaitées par les adhérents qui viennent à Fidji pour développer leur chiffre d'affaires export et identifier les Joint-Ventures entre sociétés fidjiennes.

D'un point de vue de NCT&I

- Connaître parfaitement les adhérents
 - Leurs services, leurs références, leurs objectifs à l'export sur la zone Pacifique
- Identifier les sociétés Fidjiennes afin de favoriser la création de JVs
- Accompagner la définition de la stratégie commerciale des adhérents dans la zone en étant force de propositions avec l'aide du directeur de NCT&I .
- Préconiser des solutions adaptées aux clients
- Prendre part aux actions commerciales et marketing
- Prospecter et développer sur sa zone des opportunités de commercialisation

D'un point de vue général

- Se tenir au courant de l'actualité locale et internationale (projet, acteurs techniques, droit, politique, économie, etc.) avec le soutien des acteurs diplomatique français basé sur place.
- Analyser l'information et participer à la rédaction de la Newsletter Pacifique coordonnée par le directeur de NCT&I
- Maîtriser les techniques et outils de communication
- Acquérir puis disposer d'un excellent réseau
- Faire preuve d'éloquence et d'aisance rédactionnelle
- Parler l'anglais et le français
- Gérer des projets et être capable de rapporter ses activités avec régularité et rigueur
Savoir-être
- Sens du compromis
- Autonomie et goût du challenge
- Investissement personnel et grande disponibilité
- Sens de l'écoute et du dialogue

Localisation : (90% Suva , 10% Nouméa)



AVENIR EXPORT - NOUVELLE-CALÉDONIE



Formation / Expérience

- Formation commerciale de haut niveau de type école de commerce ou Master en commerce ou un diplôme d'ingénieur.
- Expérience dans l'export idéale
- Connaissance de l'environnement Pacifique souhaitée