

### Formation de niveau bac+3, par apprentissage

#### Programme

La formation en alternance est validée par un diplôme de niveau II, reconnu par l'Etat, inscrit au répertoire national des certifications professionnelles.

##### Stratégie commerciale et de prospection à l'international

- Analyse commerciale et stratégie marketing
- Mise en place de la stratégie de prospection
- Analyse du marché
- Etude de la concurrence et de positionnement
- Analyse des actions de prospections mises en place

##### Négociation des ventes et gestion du portefeuille client à l'international

- Négociation à l'international
- Gestion de son portefeuille client
- Elaboration d'offres commerciales adaptées
- Actions de fidélisations

##### Animation d'un réseau de partenaires et management d'une équipe à l'international

- Gestion d'un réseau de distributeurs
- Sélection et animation des partenariats à l'international
- Recrutement des collaborateurs
- Management quotidien des équipes commerciales
- Suivi d'activité commerciale

##### Gestion administrative, logistique et financière à l'international

- Organisation et suivi des ventes
- Rédaction des contrats de vente
- Procédures douanières et logistiques
- Suivi d'activité et reporting

**Validation des connaissances** : Oral de négociation, étude de cas de développement commercial à l'international, oral d'animation d'équipe commerciale, étude de cas de gestion administrative et financière.

#### Profil requis

- ❖ Organisation et rigueur
- ❖ Maîtrise de l'anglais
- ❖ Sens de la relation
- ❖ Profil commercial

#### Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI Apprentissage située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique en partenariat avec Négoventis, réseau des formations commerciales des CCI, et en entreprise par un Maître d'apprentissage.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues pour l'année : 644 heures

#### Conditions d'admission

- Être titulaire d'un Bac+2 minimum, préférence secteur commercial
- Retrait des dossiers d'inscription à partir d'août 2017
- Réunion d'information collective à partir de septembre 2017
- Positionnement : évaluation écrite en octobre 2017
- Entretien oral face à un jury en novembre 2017
- Recherche d'un Maître d'apprentissage à partir de décembre 2017
- Signature du contrat d'apprentissage de décembre 2017 à février 2018
- Rentrée prévisionnelle à la CCI Apprentissage en **février 2018**

**POUR S'INSCRIRE**  
se présenter au  
POINT Apprentissage  
muni d'une pièce d'identité



**14 rue de Verdun – NOUMÉA**

**Téléphone : 24 69 49**

**contact@apprentissage.nc**

ACCUEIL DU PUBLIC DU LUNDI AU JEUDI  
DE 8H À 16H

**www.apprentissage.nc**



Code ROME : M1101 - M1102

## CHARGÉ D'IMPORT/EXPORT

Le chargé d'import/export est en charge de la mise en place et du suivi de l'activité commerciale à l'international de la société. Il négocie et met en place des partenariats internationaux (fournisseurs, distributeurs), il veille à la réalisation des objectifs commerciaux fixés en organisant et suivant l'activité de son équipe commerciale. Il manage son équipe commerciale au quotidien et fait du reporting d'activité à la direction de son entreprise.

### Domaines d'activité

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

- Réaliser des études de marchés et prospector des clients potentiels
- Proposer et assurer les opérations commerciales et la promotion de produits en tant qu'ambassadeur 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 des clients et des groupements d'achat
- 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 un 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

### Missions

Selon les entreprises, les responsabilités seront variées. Le chargé d'import/export définit et met en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel, il doit également gérer la gestion administrative, financière et logistique de l'export ainsi que le développement de son marché.

### Débouchés

- ❖ Assistant chef de produits à l'international
- ❖ Chargé des achats à l'international
- ❖ Chargé import/export

### Statut

- ❖ En contrat d'apprentissage ou en contrat de qualification, ou salarié
  - ❖ Rémunéré par l'employeur suivant le barème en vigueur
  - ❖ Salaire exonéré des charges patronales\*
  - ❖ Couverture sociale CAFAT prise en charge par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie\*
- \* Selon le contrat