

| DEFINITION DE FONCTION | | | |
|--|------------------------------|--|--------------------------------------|
| SOCIETE : E.S.I.I. | | TITRE : CHEF DE ZONE EXPORT | |
| SERVICE : COMMERCIAL Niveau requis : Bac + 2 ou niveau par expérience professionnelle | | SUPERIEUR HIERARCHIQUE DIRECT DIRECTEUR EXPORT | |
| TITULAIRE : | RESPONSABLE : L. Renassia | SUPPLEANT : L. Ventura | Date de modification : 17/11/2017 |
| Visa : | Visa : | | |
| 1- ROLE ET MISSIONS GENERALES | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Met en œuvre la stratégie commerciale export sur les zones géographiques qui lui sont affectées, ainsi que sur des grands comptes. Responsable du CA ESII sur ces zones. • Met en œuvre les outils pour répondre rapidement aux AO Internationaux | | | |
| 2 - ACTIVITES ET RESPONSABILITES | | | |
| Actions Commerciales Export | | | |
| <p>Propose et définit les politiques de distribution au sein d'une zone géographique Prospection de distributeurs, partenaires et clients finaux sur les zones géographiques qui lui sont affectées. Animation commerciale du réseau de partenaires sur sa zone géographique (formation, assistance, support, marketing) Négociation des contrats de distribution et de ventes Réponse aux appels d'offres internationaux Elaboration des dossiers, traitement et suivi des commandes. Suivi après-vente des clients, sur les aspects commerciaux. Réalise des études d'opportunité et de marché en fonction des stratégies commerciales définies. Prend contacts avec les organismes liés à l'export (PEE, Chambre de Commerce, COFACE, DRCE, etc ...)</p> | | | |
| Actions Marketing Export | | | |
| <p>Adaptation des outils marketing à sa zone géographique Propose les adaptations matériels/Logiciels spécifiques au contexte international</p> | | | |
| Responsabilité de Chiffre d'affaires | | | |
| Met en œuvre les actions nécessaires à l'atteinte de ses objectifs commerciaux. | | | |
| Transmissions d'informations | | | |
| Assure une remontée d'informations régulières vers le responsable export | | | |
| A l'intérieur de l'Entreprise : | | | |
| <i>le directeur commercial Export</i> | | <i>le service commercial</i> | |
| <i>le service administratif</i> | | <i>la direction marketing</i> | |
| <i>les assistantes commerciales</i> | | <i>le R.A.Q.</i> | |
| A l'extérieur de l'Entreprise : | | | |
| <i>les partenaires internationaux</i> | | <i>les clients</i> | |
| <i>les organismes liés à l'export (PEE, COFACE, DRCE, douanes, CCI, etc.)</i> | | | |
| <i>les entreprises et organismes liés au transport (Transitaires, douanes ,etc ...)</i> | | | |
| N°DCAQ20 Ind 0 | | | |