Liste de missions compatibles avec le référentiel BTS CI

Liste des missions données par EDUNAT :

Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel	☐	Communiquer par écrit avec les clients, les fournisseurs et les prestataires de services (transporteurs, transitaires, assureurs…)
	☐	Communiquer à l'oral avec les clients, les fournisseurs et les prestataires de services (transporteurs, transitaires, assureurs…)
	☐	Rendre compte en interne, assurer la coordination avec les services et entités de l'organisation
	☐	Enrichir et actualiser les bases de données commerciales et/ou le CRM (clients, fournisseurs, stocks) dans le respect des règlementations et de la sécurité
	☐	Participer à l'animation du réseau professionnel (site internet, réseaux sociaux, communication digitale, …)
Mettre en œuvre des opérations internationales	☐	Participer aux opérations import-export (commercial, logistique, douanier, financier…)
	☐	Mesurer les risques et gérer leur couverture, les sinistres et les litiges
	☐	Sélectionner de nouveaux fournisseurs, évaluer les offres et les prestations de service, mesurer la performance des fournisseurs sélectionnés
	☐	Concevoir, analyser et mettre à jour, des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations commerciales
Participer au développement commercial international	☐	Réaliser une veille sur l'environnement de l'entreprise (rechercher et sélectionner l'information, identifier et évaluer les sources d'information, mettre à disposition l'information en interne, enrichir le SIM, …)
	☐	Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible (identifier les principales tendances, opportunités, contraintes et risques, etc.)
	☐	Identifier les modalités de déploiement sur un marché cible (partenaires potentiels, organismes de soutien, proposition de solutions, …), contribuer à l'étude de faisabilité et proposer des adaptations de l'offre au marché cible
	☐	Participer à l'organisation et au suivi de la prospection commerciale à l'international

Autre liste non exhaustive de missions possibles

RCI : Tout travail d'assistant import-export à l'international intervenant sur les points de contact de la relation client et ou fournisseur, comprenant l'assistance des commerciaux à la prospection, l'animation des réseaux commerciaux, l'évaluation des prospects, la sélection fournisseurs, l'offre commerciale, le paiement et le suivi de la facturation, le règlement des sinistres, l'évaluation de la performance avec des outils de gestion.

- Travail sur les bases de données clients ou fournisseurs internationaux, collecter qualifier exploiter des données clients ou fournisseurs, et partager en interne les informations.
- Travail sur l'évaluation des demandes d'offre et sur élaboration des offres commerciales internationales.
- Travail sur le suivi des transactions internationales de la signature de l'offre au règlement.
- Travail sur la gestion des sinistres, des litiges, des réclamations à l'international.

- Travail sur l'analyse de la performance commerciale et financière des clients, des fournisseurs et des prestataires de logistique. Conception des tableaux de bords d'indicateurs.
- Travail sur l'élaboration de messages ou d'écrits commerciaux à l'international, courrier, courriel, note de service, diaporama, compte rendu de réunion, newsletter.
- Travail sur la conception d'outils d'aide à la vente à l'international et sur la préparation des entretiens de prospection client tenant compte de l'interculturel, tels que conditions générales de vente à l'export, conditions générales d'achat à l'international, plaquette d'entreprise, fiche produit, fiche prospect, facture proforma, courrier d'offre, argumentaire de vente SONCASE CAP, traitement des objections prospect, brief interculturel, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by.
- Travail sur la qualité de la relation client à l'international. Conception d'indicateurs tels que le net promoteur score, le customer satisfaction rate, le customer rétention rate.
- Travail sur la sélection de fournisseurs à l'international tenant compte de l'interculturel. Réalisation de grilles de critères d'analyse et évaluation par une méthode de scoring.
- Travail sur l'animation de réseaux professionnels tels que les réseaux sociaux de l'entreprise, les réseaux de distributeurs ou d'agents commerciaux ou de commerciaux salariés de l'entreprise.
- Travail sur le montage d'opérations import-export à l'international. Elaboration d'offres commerciales, élaboration de cotations, réalisation de dédouanements, gestion des sinistres, gestion du risque de change, gestion du risque de non-paiement via un Credoc ou LSCB, gestion du risque de trésorerie via du financement de créance tels que Mobilisation de Créance Née à l'Etranger, escompte, ou Avance en Devises Etrangère.
- Travail sur la coordination d'opérations import-export avec les départements en interne de l'entreprise : Achats, Logistique, Comptabilité, Entrepôt, Production.

MOI : Tout travail impliquant des missions sur les étapes logistiques internationales (manutention, transport, dédouanement, assurance, entreposage) chez des exportateurs/importateurs ou des opérateurs de logistique.

- Travail sur le montage d'opérations import-export à l'international, (offres, cotations, dédouanements, gestion du risque sinistre, change, Credoc, financements MCNE escompte ADE.

DCI : Tout travail impliquant le développement d'un marché export à l'international, l'élaboration d'une offre sur ce marché et l'élaboration du plan prospection (Budget, financement, construction BDD, salons et missions individuelles, bilan prospection et suivi.

- Travail sur l'évaluation de marché export pour l'entreprise.
- Travail sur la veille à organiser sur un marché export visé.
- Travail sur l'élaboration d'une offre commercial à l'export, et de son adaptation au marché et des modalités de déploiement à adopter (sur les 4P).
- Travail sur un dossier d'assurance prospection ou autre outil de financement de la prospection, calculs de budget salon ou autre mission individuelle de prospection.
- Travail sur l'élaboration du plan de prospection, l'identification des cibles, mise en œuvre de la prospection, et bilan (calculs tx de transformations).