

Périmètre de recherche de stage : quelles missions, quelles entreprises ?

Vos stages année 1 et 2 doivent permettre de valider les compétences des blocs 1, 2 et 3

Domaine d'activités professionnelles bloc 1 :

Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

- Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients/fournisseurs
- Production de messages écrits et/ou oraux en français et en anglais
- Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur
- Coordination avec les services et entités de l'organisation
- Proposition de solutions adaptées à chaque situation
- Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

Conditions d'exercice

L'assistant import/export assure :

- La gestion et le suivi de la relation commerciale dans un contexte interculturel.
- La relation client/fournisseur en interface avec les services internes de l'entreprise.
- Il communique, négocie et traduit les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées.
- Il accompagne le traitement des demandes clients et des propositions des fournisseurs.
- Il met à jour, exploite et enrichit les informations commerciales issues de son activité et communique ces informations dans le cadre des processus existants.
- Il assure le suivi des relations avec les prestataires de services impliqués dans les relations import/export en France et à l'étranger.
- Il mobilise en permanence les outils numériques. Toute son activité s'exerce en français et en anglais.
- Il travaille sous la responsabilité du responsable import/export auquel il rend compte de son activité. Son degré d'autonomie est fonction de la taille de l'entreprise.

Domaine d'activités professionnelles bloc 2 :

Mise en œuvre des opérations internationales

- Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat international
- Évaluation des conséquences des choix opérés
- Mesure des risques, gestion de leur couverture, des sinistres et des litiges
- Contrôle et suivi des processus et de la chaîne documentaire
- Évaluation des prestataires de services sollicités
- Proposition de pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

Conditions d'exercice

Sous l'autorité de son responsable import/export, l'assistant import/export prend en charge l'exécution des contrats d'achat/vente à l'international, de la demande d'offre ou de l'offre jusqu'au paiement. Il en assure la gestion administrative et la gestion des risques d'exécution, de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges. Pour ce faire, il coordonne les actions de l'ensemble des acteurs internes/externes impliqués dans les opérations internationales. Il effectue le reporting des opérations réalisées. Il propose le cas échéant des pistes d'optimisation de gestion des flux commerciaux. Il respecte les conditions commerciales et réglementaires, les règles d'éthique et de déontologie et les normes et standards de qualité.

Domaine d'activités professionnelles bloc 3 :

Participation au développement commercial international - Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise - Analyse et synthèse d'informations sur un marché cible - Recensement et

identification des modalités de déploiement sur un marché cible - Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise - Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente Conditions d'exercice La complexité de l'environnement international dans lequel s'effectuent les échanges commerciaux, nécessite de l'assistant import/export une activité de veille globale, une analyse et une synthèse de l'information permettant la préparation des décisions de développement commercial international. Il alimente de manière efficiente le système d'information de l'entreprise. Il alerte des difficultés et/ou opportunités repérées sur un ou plusieurs marché(s) cible(s) et formule des propositions adaptées en fonction des orientations stratégiques de l'entreprise. En ayant pris connaissance des possibilités recensées sur le marché cible, il propose une/des modalité(s) de déploiement pertinente(s) pour l'entreprise et il formule des préconisations concernant les adaptations nécessaires à son développement international. Support de l'équipe commerciale export, il participe aux actions de prospection en tenant compte des spécificités interculturelles du ou des pays ciblé(s). Il rend compte régulièrement de ses actions au responsable export. Son activité nécessite le recours permanent aux outils numériques.