

ANNEXE 2

Objectifs :

- Réaliser une opération de prospection de clientèle étrangère
- Suivre et évaluer la prospection réalisée
- Fidéliser la clientèle

Tâches:

- Identifier des cibles en ligne avec la stratégie de l'entreprise
- Organiser la prospection afin d'élaborer une offre adaptée
- Gérer des relations dans le contexte pluriculturel
- Communiquer avec les clients potentiels (envois de masse, marketing, salons, téléphone...)
- Produire des messages en intégrant le contexte socio culturel de la relation
- Animer et élargir un réseau relationnel pluriculturel

Compétences :

- Analyser, évaluer et suivre la prospection
- Constituer, gérer et mettre à jour un réseau de contacts
- Animer un réseau de vente et un portefeuille de clients
- Rassembler, analyser et sélectionner des informations sur les processus décisionnels et les méthodes de négociation.
- Rassembler des informations sur les pratiques sociales et culturelles afin de communiquer efficacement avec les contacts étrangers
- Intégrer, mettre en œuvre et enrichir le réseau multiculturel de contacts étrangers
- Animer, stimuler et gérer le réseau de vente et des contacts

Attitudes professionnelles:

- Enthousiasme à communiquer avec les contacts, utiliser et élargir le réseau de contacts professionnels
- Loyauté et prise en considération des intérêts de l'entreprise
- Travail en équipe
- Sens de l'organisation
- Prise d'initiative.
- Flexibilité
- Précision et souci du détail
- Prise en considération des différences culturelles du monde des affaires
- Assiduité.
- Ponctualité