

Fiche de poste	
IDENTIFICATION DU POSTE	
Nature du poste	Stage Ingénieur d'affaire export
PRESENTATION DE L'IMED	
Mission de l'Imed	Depuis plus de 25 ans, l'IMED met à la disposition des PME, PMI et TPE françaises des commerciaux export terrain, multisectoriels ou organisés en filières. Plus de 1000 missions ont été soutenues dans leur démarche à l'international depuis 1988, dans de multiples secteurs (de l'automatisation de serres aux métiers de courants forts, en passant par la cosmétique...) L'Imed propose ainsi à de jeunes diplômés de grandes écoles, une première expérience professionnelle à l'étranger, en contact direct avec les problématiques exports de nos clients. Avec un taux d'embauche à l'issue du VIE de 98%, l'IMED lance les talents exports et les entrepreneurs de demain.
Positionnement du poste	Membre d'une équipe d'une dizaine de V.I.E. à travers le monde, vous travaillez sous la responsabilité du siège de l'Imed.
LES MISSIONS DU POSTE	
Mission principale	Prospecter des entreprises pour créer votre poste de VIE mutualisé aux Emirats Arabes Unis
Missions et activités	Mission 1 : Identifier les clients potentiels Mission 2 : Prospecter et rencontrer les clients potentiels Mission 3 : Négocier et suivre les offres clients Mission 4 : Participer à des salons professionnels Mission 5 : Participer à la stratégie commerciale Mission 6 : Etablir les différents rapports de suivi
Champ d'autonomie et de responsabilité	Autonome sur le terrain dans l'organisation des missions, avec l'appui du siège. Responsable des résultats commerciaux. Le stage aboutira à un V.I.E. en cas de succès.
Champ des relations	En relation direct avec le siège de l'Imed.
COMPETENCES REQUISES POUR LE POSTE	
Compétences spécifiques	Communiquer, argumenter et convaincre Négocier et conclure un contrat en respectant les contraintes du service concerné Maîtriser les techniques spécifiques à l'export : droit, assurances, douanes, normes Maîtriser les techniques de marketing Appréhender rapidement les problématiques techniques des produits/services à commercialiser Lancer un produit à l'étranger Etre très autonome, disponible et mobile Organiser et s'organiser à distance
Compétences spécifiques Compétences transversales	S'adapter à des cultures et des environnements étrangers S'informer, analyser et synthétiser de très nombreuses informations Adapter ses techniques de négociations en fonction de son interlocuteur Assurer une veille constante pour anticiper l'évolution des marchés Saisir les opportunités et réagir rapidement Concevoir et actualiser des tableaux de bord Maîtriser les outils bureautiques et les outils de communication mobile
Rémunération	Indemnité légale de stage
Durée	6 mois
A partir de	2 Janvier 2014