

<b>Fiche de poste</b>	
<b>IDENTIFICATION DU POSTE</b>	
Nature du poste	Stage Ingénieur d'affaire export
<b>PRESENTATION DE L'IMED</b>	
Mission de l'Imed	<p>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.</p> <p>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...)</p> <p>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.</p> <p>Avec un taux d'embauche à l'issue du VIE de 98%, l'IMED lance les talents exports et les entrepreneurs de demain.</p>
Positionnement du poste au sein de l'Imed	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.
<b>LES MISSIONS DU POSTE</b>	
Mission principale	Prospecter des entreprises pour créer votre poste de VIE mutualisé aux Etats Unis
Missions et activités	<p>Mission 1 : Identifier les clients potentiels</p> <p>Mission 2 : Prospector et rencontrer les clients potentiels</p> <p>Mission 3 : Négocier et suivre les offres clients</p> <p>Mission 4 : Participer à des salons professionnels</p> <p>Mission 5 : Participer à la stratégie commerciale</p> <p>Mission 6 : Etablir les différents rapports de suivi</p>
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.
<b>COMPETENCES REQUISES POUR LE POSTE</b>	
Compétences spécifiques	<p>Communiquer, argumenter et convaincre</p> <p>Négocier et conclure un contrat en respectant les contraintes du service concerné</p> <p>Maîtriser les techniques spécifiques à l'export : droit, assurances, douanes, normes</p> <p>Maîtriser les techniques de marketing</p> <p>Appréhender rapidement les problématiques techniques des produits/services à commercialiser</p> <p>Lancer un produit à l'étranger</p> <p>Etre très autonome, disponible et mobile</p> <p>Organiser et s'organiser à distance</p>
Compétences spécifiques Compétences transversales	<p>S'adapter à des cultures et des environnements étrangers</p> <p>S'informer, analyser et synthétiser de très nombreuses informations</p> <p>Adapter ses techniques de négociations en fonction de son interlocuteur</p> <p>Assurer une veille constante pour anticiper l'évolution des marchés</p> <p>Saisir les opportunités et réagir rapidement</p> <p>Concevoir et actualiser des tableaux de bord</p> <p>Maîtriser les outils bureautiques et les outils de communication mobile</p>
Rémunération	Indemnité légale de stage
Durée	6 mois
A partir de	2 Janvier 2014