



POSTE A POURVOIR

CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT AGROTECH

PRODUITS ALIMENTAIRES

Date de prise de fonctions souhaitée : 1 juillet 2021

Localisation : Dublin

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.

Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le VIE (Volontariat International en Entreprise).

Créée le 1er janvier 2015, Business France est issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux). Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr

FONCTION

SECTEURS :

Le/la Chargé(e) de développement travaillera au sein du pôle AGROTECH qui couvre les équipements agricoles, équipement pour l'industrie agroalimentaire, l'AgriFoodtech, produits alimentaires, boissons (vins, bières, cidres, spiritueux, boissons sans alcool).

Le/la Chargé(e) de développement sera travaillera principalement sur le secteur des produits alimentaires, mais pourra également être amené(e) à intervenir sur l'ensemble des secteurs couverts par l'équipe (y compris vins et équipements et solutions à destination de l'agriculture et industrie agroalimentaire)

MISSION ET ATTRIBUTIONS :

Le/la Chargé(e) de développement réalise en autonomie et contribue à la réalisation de prestations payantes avec pour principaux objectifs le développement de courants d'affaires pour les entreprises françaises au Royaume-Uni et en Irlande, l'accroissement du nombre d'entreprises accompagnées sur les marchés britannique et irlandais et du chiffre d'affaires du pôle Agrotech (réalisation de prestations individuelles, conception, promotion et organisation d'opérations collectives, etc) en recherchant toujours la bonne adéquation entre la proposition faite et les besoins des entreprises.

Il/elle peut être amené à produire les prestations suivantes :

- Etudes de marché et/ou veilles nécessitant de bonnes capacités d'analyse, de synthèse et rédactionnelles
- Prospection commerciale sur-mesure : sélection de contacts britanniques/irlandais, présentation du produit, relances téléphoniques, organisation de rendez-vous
- Opérations collectives : organisation sur un thème donné d'un programme de visites et ou de rendez-vous entre contacts français et professionnels britanniques/irlandais.
- Il/elle rencontre les acteurs majeurs des écosystèmes locaux (britanniques / irlandais) en vue d'approfondir sa connaissance des marchés, construire et entretenir son réseau avec les prescripteurs et décideurs locaux
- Il/elle suit de près l'actualité et l'évolution des législations des secteurs couverts, notamment dans le contexte post-Brexit, pour développer son expertise marché, comprendre les enjeux des marchés, et identifier les challenges et opportunités pour les entreprises françaises dans leur stratégie export sur la zone Royaume-Uni/Irlande
- Il/elle met en place des actions d'information/de communication pour promouvoir le potentiel des marchés britannique et irlandais auprès des entreprises françaises, en mobilisant l'ensemble des moyens mis à disposition : missions en France, webinars, déplacement sur salons en Irlande, mais également en produisant de l'information marché sous forme de brèves, d'opportunité d'affaires, de podcasts et de tutoriels.
- Il/elle établit et entretient des relations étroites avec les équipes Agrotech Business France en France (Team France Export) et dans le réseau monde, pour se tenir informé(e) des opérations mises en place, partager les bonnes pratiques, et identifier les entreprises du secteur susceptibles d'être intéressées par des missions Export sur la zone Royaume-Uni/Irlande
- Conception et rédaction de recommandations stratégiques marketing, et devis pour des entreprises individuelles, des clients grands comptes, et des comités interprofessionnels – une bonne connaissance du marketing mix, des stratégies de communication 360° sont un plus pour la réussite de cette mission
- Accompagnement des entreprises françaises dans la transition post-brexit : conseils pratiques sur l'export. Des connaissances des techniques du commerce international sont un plus pour ce poste.

Contexte : Travaillant pour la zone Royaume-Uni/Irlande, le/la Chargé(e) de Développement sera basée au bureau Business France de Dublin.

Hiérarchie : Le/la Chargé(e) de développement travaillera sous l'autorité de la Chef de Pôle Agrotech à Londres. Le collaborateur/la collaboratrice sera amené(e) à travailler avec ses collègues des bureaux de Londres et Dublin, sera ponctuellement amené (e) à se déplacer entre les 2 bureaux, notamment pour l'organisation d'évènements.

FORMATION

Le/la candidat(e) dispose d'une formation Bac +4/5 type Grandes Ecoles de Commerce avec spécialisation en commerce international ou expérience professionnelle équivalente. Il/elle a acquis une première expérience en agence de conseil / marketing / évènementiel ou à des postes similaires dans des entreprises du secteur agroalimentaire, et a eu l'opportunité de gérer de multiples projets de différentes natures en parallèle, et de fournir des services de grande qualité à un portefeuille clients divers.

Il/elle a déjà été amené(e) à pratiquer l'anglais dans un contexte professionnel ou a vécu dans un pays de langue anglaise.

Le/la candidat(e) sera intéressé(e) par le développement international des entreprises (activité export), ainsi que le marketing, le commercial, et la communication au sens large.

COMPETENCES

Le travail se fait en anglais et en français. L'esprit d'initiative, l'esprit d'équipe, et une connaissance opérationnelle de l'anglais sont requis. Des capacités réelles d'analyse d'un besoin client et de la conception du meilleur plan d'action pour y répondre, un sens du terrain, et une forte aisance rédactionnelle sont des nécessités. Le dynamisme et souci de réussite sont des qualités primordiales pour ce poste.

QUALITES REQUISES :

- Maîtrise de l'anglais (écrit et oral)
- Maîtrise du marketing mix
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Esprit d'initiative
- Capacités rédactionnelles
- Sens du contact et capacité à créer et entretenir un réseau / networking
- Flexibilité et capacité d'adaptation : ce poste couvre des sous-secteurs très divers et nécessite d'être capable d'assimiler des nouveaux sujets très rapidement et d'être à l'aise dans des conversations avec des dirigeants d'entreprise et des experts du secteur
- Réactivité, créativité, détermination, goût de l'effort
- Sens commercial
- Aptitude au travail en équipe et autonomie
- Sens de l'organisation : gestion des priorités, multi-tasking, gestion des deadlines, rigueur et souci du détail
- Aisance relationnelle et gestion de situations relationnelles complexes