



BUSINESS FRANCE

Descriptif de Poste : Chargé(e) de développement Art de Vivre

Univers de la Maison, Décoration & Design

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 V.I.E (Volontariat International en Entreprise). Créée le 1^{er} 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.

Notre mission : Faciliter les échanges entre entreprises françaises et nord-américaines. Nous fournissons aux entreprises françaises des informations pertinentes pour leurs opportunités de partenariat, d'investissement et d'export et aidons les entreprises nord-américaines à s'approvisionner sur le marché français. BUSINESS FRANCE Amérique du Nord est présent d'est en ouest dans cinq bureaux à New York, Toronto, Montréal, Chicago et San Francisco et trois antennes à Detroit, Houston et Boston. Une équipe biculturelle d'environ 110 experts export intervient dans les filières suivantes : Art de Vivre et Services Innovants ; Santé ; Industries & Tech ; Agrotech.

Dans le cadre de son développement, Business France recherche un(e) chargé(e) de développement pour rejoindre le pôle Art de Vivre dans le secteur Univers de la Maison et du Jardin, Décoration & Design à New York.

Lieu : Business France New York 1700 Broadway New York, NY 10019

ROLE ET ATTRIBUTIONS

Le/la chargé(e) de développement, sous la responsabilité du Directeur de la filière Art de Vivre et Services Innovants, l'autorité directe de la Cheffe de pôle Art de vivre (basée à New York), est responsable d'un ou plusieurs domaines sectoriels donnés. Il travaille pour cela avec des relais géographiques répartis sur 4 sites en Amérique du Nord (New York, San Francisco, Montréal, véritable centre de ressources pilotant ou contribuant aux prestations d'accompagnement des entreprises françaises (startups, PME, ETI, grands groupes).

Missions et réalisations attendues de l'ensemble des collaborateurs du pôle Art de vivre

1) **Aide les entreprises françaises à développer leurs affaires aux Etats-Unis et au Canada** en définissant la meilleure stratégie d'entrée sur le marché ou de développement sur le marché et contribue à la mise en place du plan d'action en vue de générer durablement des courants d'affaires :

- La préparation en amont (étude de la concurrence, positionnement et argumentaire commercial adapté au marché)
- La mise en relation avec des partenaires commerciaux en organisant des actions collectives (rencontres acheteurs, salons, présentations de produit, Vendre à, programmes d'accélération...) ou individuelles avec un accompagnement sur mesure (ciblage, approche des contacts qualifiés, mesure de leurs réactions et/ou organisation de programmes de rdv etc.) de façon à assurer la meilleure promotion de leurs produits ou services en Amérique du Nord. Son rôle consiste notamment à introduire les entreprises françaises auprès de partenaires commerciaux potentiels en Amérique du Nord tels qu'importateurs/distributeurs, agents, représentants, boutiques multimarques, détaillants, partenaires commerciaux, partenaires logistiques, (non exhaustif).
- Le suivi ou l'accélération pour les entreprises à fort potentiel afin de maximiser leur chance de succès sur le marché.

2) En vue d'apporter son **soutien et ses conseils aux entreprises françaises**, il/elle réalise ce qui suit (non exhaustif) :

- recrutement d'entreprises françaises à l'occasion de salons en Amérique du Nord et en France mais plus largement au travers de campagnes e-mailing et d'entretiens téléphoniques.

- identification et réseautage avec importateurs/distributeurs, agents, détaillants à l'occasion de salons, d'entretiens téléphoniques ou de visites de showrooms, boutiques, etc. permettant l'introduction de produits français et l'analyse du potentiel de ces produits sur le marché nord-américain.
- organisation, préparation et participation à des rendez-vous d'affaires avec des partenaires nord-américains en présence des entreprises françaises et réalisation de rapports complets pour le compte de l'entreprise française accompagnée
- réalisation d'études complètes d'analyse concurrentielle, d'évaluation du potentiel marché des entreprises clientes, de diagnostic marché, etc.
- animation de comptes Twitter et LinkedIn sur les secteurs suivis, participation à la réalisation de veilles commerciales ou concurrentielles pour le compte d'entreprises françaises, de fédérations et associations professionnelles françaises
- organisation et pilotage d'événements collectifs (de la programmation en année N-1 à la clôture du budget en année N).

3) Il/elle a **une activité de développement et d'animation** avec un objectif collectif de résultats sur le ou les secteurs de sa compétence en liaison avec les personnes dans l'équipe Art de vivre pilotant ou contribuant aux dossiers collectifs ou individuels sur ce ou ces secteurs et une activité de production en propre sur la base des missions évoquées plus haut avec un objectif individuel fixé par le la directrice de filière. Il/Elle est donc responsable de l'activité sur ce ou ces secteurs avec un rôle de :

- Développement : identifier avec l'équipe les opportunités sur le ou les secteurs (programmation d'opérations collectives, expansion du réseau/ approche des prospects locaux à partir d'une base de best practices d'entrée réussie sur le marché américain)
- Soutien : premiers appels clients si pertinent, construction des devis, aide à la constitution et la validation des ciblages, soutien à la validation des mails de prospection
- Garant de la bonne qualité des prestations : validation et étoffement sections recommandations des dossiers de rendu et fichiers de veille exclusivement sur le ou les secteurs de sa compétence (les dossiers dont il a la charge directe sont validés par le chef de pôle sectoriel) - Production pour les actions dont il assure la réalisation directe (prestations individuelles, veilles, opérations collectives...).

COMPETENCES REQUISES

PROFIL :(formation, diplômes, expériences professionnelles)

- Ecole de commerce ou équivalent
- Expérience préalable en marketing, relation client, commercial ou cabinet de conseil idéale.
- Excellentes qualités relationnelles requises.
- Connaissance et expérience dans l'un des secteurs couverts (décoration/design)

COMPETENCES REQUISES :(qualités et connaissances spécifiques, langues...)

- Capacité à prioriser et organiser efficacement son temps.
- Capacité à travailler de façon autonome, avec un bel esprit d'initiative, tout en rapportant au quotidien.
- Esprit d'équipe, capacité à participer à des projets communs sur des sites distants, à les coordonner et à les suivre.
- Connaissances des applications informatiques courantes et excellente maîtrise des moteurs de recherche.
- Capacités rédactionnelles et de synthèse.
- Aisance relationnelle et capacité à networker
- Anglais courant indispensable

DIVERS : (hébergement, sécurité, obligations locales...)

Autorisation de travail pour les Etats-Unis (citoyenneté ou titulaire de carte verte uniquement)

Permis de conduire sera utile

Pour soumettre vos candidatures : CV et Lettre de Motivation à envoyer avant le 18 juin 2021 à :

Marine Francois, Cheffe de Pôle Art de Vivre : Marine.francois@businessfrance.fr