



CONTENU DE LA FORMATION

La formation en alternance est validée par un diplôme de niveau 6, reconnu par l'Etat, inscrit au répertoire national des certifications professionnelles.

Stratégie commerciale et de prospection à l'international

- Analyse commerciale et stratégie marketing
- Mise en place de la stratégie de prospection
- Analyse du marché
- Etude de la concurrence et de positionnement
- Analyse des actions de prospections mises en place

Animation d'un réseau de partenaires et management d'une équipe à l'international

- Gestion d'un réseau de distributeurs
- Sélection et animation des partenariats à l'international
- Recrutement des collaborateurs
- Management quotidien des équipes commerciales
- Suivi d'activité commerciale

Validation des connaissances : Oral de négociation, étude de cas de développement commercial à l'international, oral d'animation d'équipe commerciale, étude de cas de gestion administrative et financière.

Négociation des ventes et gestion du portefeuille client à l'international

- Négociation à l'international
- Gestion de son portefeuille client
- Elaboration d'offres commerciales adaptées
- Actions de fidélisations

Gestion administrative, logistique et financière à l'international

- Organisation et suivi des ventes
- Rédaction des contrats de vente
- Procédures douanières et logistiques
- Suivi d'activité et reporting



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur 1 an : 644 heures.

100%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION : Avoir plus de 16 ans, être titulaire d'un BAC+2 de préférence dans le secteur commercial et valider les étapes de recrutement suivantes :

À PARTIR DE JUILLET

MI OCTOBRE

DÉBUT DÉCEMBRE

JANVIER FÉVRIER MARS

1

Enregistrement
au POINT A

(clôture le vendredi 9 octobre 2020)

2

Tests écrits

3

Entretien de motivation
avec un jury + job dating

4

Signature du contrat
d'alternance

5

Début de la
formation

Recherche d'entreprise



Votre première étape
vers l'Alternance

RENSEIGNEZ-VOUS

Au POINT A
14 Rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
DU LUNDI AU JEUDI DE 8H À 16H
Tél 24 69 49
www.pointa.nc



CHARGÉ.E D'IMPORT/EXPORT

APPRENDRE UN MÉTIER Code ROME : M1101 – M1102

Le/la chargé.e d'import/export est en charge de la mise en place et du suivi de l'activité commerciale à l'international de la société. Il/elle négocie et met en place des partenariats internationaux (fournisseurs, distributeurs), il/elle veille à la réalisation des objectifs commerciaux fixés en organisant et suivant l'activité de son équipe commerciale. Il/elle manage son équipe commerciale au quotidien et fait du reporting d'activité à la direction de son entreprise.

ACTIVITÉS

- **EVALUER** la faisabilité des opérations à partir d'un besoin exprimé par un client
- Mettre en place des solutions de transport et/ou de logistiques optimales
- Evaluer et comparer les coûts et les résultats obtenus
- Assurer la traçabilité, la sécurité et la qualité des opérations de transport et de logistique
- **EXPLOITER** et optimiser les technologies de l'information et de la communication
- **GERER** la relation client
- **ORGANISER** et **ANIMER** une équipe sous sa responsabilité
- **COMMUNIQUER** et s'exprimer en anglais
- Maîtriser l'outil informatique

MISSIONS

Selon les entreprises, les responsabilités seront variées. Le chargé d'import/export définit et met en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel, il doit également gérer la gestion administrative, financière et logistique de l'export ainsi que le développement de son marché.



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Organisation et rigueur
- Maîtrise de l'anglais
- Sens de la relation
- Profil commercial

EMPLOIS VISÉS

- Assistant chef de produits à l'international
- Chargé des achats à l'international
- Chargé import/export

93%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE