

BACHELIER EN COMMERCE EXTERIEUR

I. CHAMP D'ACTIVITE

Le bachelier en commerce extérieur est un collaborateur commercial actif dans le développement international d'une entreprise, un organisme ou un service public. Il est appelé à s'intégrer dans des services de nature et de dimension différentes au sein desquels il doit faire preuve d'initiative, avoir un sens aigu des responsabilités et travailler de manière autonome en appréhendant les problèmes particuliers liés à sa fonction.

Le bachelier en commerce extérieur gère des échanges commerciaux internationaux au niveau de la stratégie, du financement, du marketing et des aspects économiques et légaux.

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, il mène une veille commerciale pour collecter et interpréter les informations nécessaires sur les marchés étrangers à partir de sources documentaires adaptées et mises à jour.

En matière de commerce international, il gère les transactions dans leurs différentes étapes (prospection, étude de marché, choix des partenaires, négociation, aspects contractuels, aspects financiers et risques, ...). Il gère un portefeuille de dossiers.

Il analyse la situation géopolitique internationale et les mécanismes de la vie économique, politique, sociale et culturelle des pays concernés et détermine une stratégie à l'international dans le cadre de ses missions.

Il exerce sa profession en étant conscient de la responsabilité globale (y compris les aspects éthiques) de l'organisme qui l'emploie.

Il développe des qualités de communicateur et est capable de s'exprimer dans deux autres langues utilisées habituellement dans le cadre du commerce international.

Familiarisé avec l'outil informatique, il s'adapte à l'évolution et aux besoins de son environnement professionnel.

II. TACHES

Dans le respect des spécificités socioculturelles, des règles d'éthique et de responsabilité globale de l'organisme,

- ◆ participer à une veille commerciale permanente au travers d'études documentaires ;
- ◆ recueillir et interpréter l'information nécessaire dans et sur les marchés-cibles ;
- ◆ prospector les marchés internationaux et évaluer leurs potentialités ;
- ◆ coordonner et contrôler les opérations commerciales liées à un portefeuille de dossiers ;
- ◆ négocier avec les partenaires, élaborer le montage contractuel, technique et financier des opérations tant à l'importation qu'à l'exportation et en assurer le suivi ;

- ◆ prendre les décisions stratégiques à l'international en tenant compte de l'analyse économique, géopolitique, sociale et culturelle liée au contexte d'un portefeuille de dossiers ;
- ◆ assurer l'interface entre les différents interlocuteurs, y compris dans deux langues étrangères ;
- ◆ utiliser l'outil informatique dans le cadre de ses missions ;
- ◆ planifier et coordonner les missions internationales et, dans ce cadre, informer le personnel de l'organisme.

III. DEBOUCHES

- ◆ Entreprises industrielles et commerciales, y compris les sociétés de négoce et les prestataires de services (transporteurs, transitaires, ...) ;
- ◆ organismes privés ou publics de conseil, d'appui ou d'accompagnement à l'international (Chambres de commerce, Missions régionales, ...) ;
- ◆ consultance en commerce extérieur.