

### DESCRIPTION :

Le ou la commerciale export se déplace dans des zones géographiques précises afin de décrocher des nouveaux contrats pour l'entreprise pour laquelle il ou elle travaille.

### EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Le ou la commerciale export a à la fois le rôle de vendeur, de négociateur, de commercial et d'intermédiaire. Il ou elle analyse le marché existant, fidélise des clients, rédige un argumentaire de vente et des offres commerciales, met en place des actions marketing définies par l'entreprise et fait une veille concurrentielle.

### QUEL PROFIL ?

Le ou la commerciale export doit ainsi connaître la culture commerciale du pays dans lequel il ou elle se rend, avoir le sens du contact et de la négociation, une ouverture d'esprit, s'adapter à son environnement, être responsable, autonome et doit savoir parler au minimum deux langues.

### QUELLE FORMATION ?

Un bac +2 (ex: BTS commercial international) peut suffire pour s'insérer professionnellement même si les grandes entreprises favorisent les Bac +5 (ex: master LEA).

### INFORMATIONS PRATIQUES

Il est possible d'exercer ce métier dans une entreprise qui souhaite exporter ses produits à l'étranger, dans une entreprise industrielle ou de services et aussi dans une PME.