COMMERCE EXPORT

PRÉSENTATION



Faire du business sans frontières

Le commerce export, c'est développer des affaires sur les marchés internationaux. Tu peux vendre à l'étranger les produits de ton entreprise, mais aussi travailler dans le négoce ou l'intermédiation : **trouver les bons fournisseurs, les mettre en relation avec des clients et construire des opportunités commerciales**, notamment sur des marchés difficiles d'accès.

Bien plus que vendre

Prospecter, comprendre les besoins, négocier, développer son réseau... mais aussi connaître les pays dans lesquels on travaille. À l'export, **le contexte culturel, économique et géopolitique fait partie du métier**. Il faut savoir créer de la confiance avec des interlocuteurs très différents et faire avancer des affaires parfois complexes.

Compétences

- Aimer **négocier, vendre,** convaincre et créer une **relation de confiance**.
- Être **persévérant et résilient** : une affaire peut prendre du temps à aboutir.
- Savoir aussi être **organisé, rigoureux et structuré.**
- S'intéresser aux **enjeux économiques, géopolitiques et aimer connaître d'autres cultures**
- **Être à l'aise en anglais** pour évoluer au sein d'un groupe et échanger avec des équipes internationales. Parler d'autres langues est recommandé

Environnement de travail

Entre terrain et bureau

Le commerce export peut t'amener à travailler avec des clients et partenaires situés partout dans le monde. **Les déplacements peuvent faire pleinement partie du métier**, pour prospecter, négocier, participer à des salons ou entretenir son réseau. Selon les marchés, certaines destinations peuvent être plus complexes ou présenter davantage de risques.

Un métier connecté aux autres

Le commercial export est notamment en relation avec **les directions des achats de ses clients** et s'appuie sur différentes équipes en interne. Les assistants commerciaux jouent par exemple un rôle important dans la mise en place et le suivi des contrats. Avec l'expérience, le métier peut évoluer vers l'accompagnement puis le management d'une équipe commerciale.

Pour aller plus loin

Pour découvrir davantage ces métiers qui mêlent **négociation, relations client, et dimension internationale** et explorer toutes les opportunités professionnelles au sein de **l'import-export et du commerce international** :

Découvrir tous les métiers

Voir le témoignage