

RENCONTRES STAG'EXPORT FICHE OFFRE DE STAGE

Ce document doit nous permettre de comprendre vos besoins concernant le recrutement d'un stagiaire en commerce international et de vérifier que la formation des étudiants est en adéquation avec vos attentes. De plus, ce dernier sera diffusé auprès des étudiants afin de leur permettre de postuler aux offres qui les intéressent et ainsi établir votre planning de rendez-vous.

Merci donc de répondre à ce questionnaire le plus précisément possible.

Votre entreprise

Société: Siret :

Activité:

Ville :

Tél.: Email:

Nom du représentant et Fonction:

Site Web :

Effectif : Effectif dédié à l'export :

CA global 2015:

CA export 2015: 0% <10% entre 11 et 30% entre 31 et 50% >50%

Votre présence à l'export :

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> U.E. | <input type="checkbox"/> Amérique du Nord |
| <input type="checkbox"/> Europe hors UE (Suisse, Norvège, etc) | <input type="checkbox"/> Asie |
| <input type="checkbox"/> CEI (Russie, Kazakhstan, etc) | <input type="checkbox"/> Afrique (hors Maghreb) |
| <input type="checkbox"/> Amérique du Sud | <input type="checkbox"/> Maghreb |
| <input type="checkbox"/> Amérique centrale | <input type="checkbox"/> Océanie |

Pays ciblés dans le cadre du stage :

Quelle(s) langue(s) souhaiteriez-vous que le stagiaire parle :

Quel niveau d'études devra avoir l'étudiant ? Licence Master I Master II

Disposez-vous d'un poste de travail pour l'étudiant ? oui non

Date approximative de début de stage possible ?

Durée du stage souhaitée (4, 5 ou 6 mois) ?

Lieu du Stage : France (précisez l'adresse si différente de celle de l'entreprise) Etranger (précisez le pays et la ville.....)

L'étudiant devra-t-il avoir son permis de conduire ? oui non

Présentation de votre métier

Merci de présenter l'historique, votre métier, vos produits et/ou services.

Missions confiées au futur stagiaire

- Réalisation d'un diagnostic export et ciblage de pays prioritaires à approcher
- Réalisation d'études de marché pour la commercialisation de produits/services
- Préparation et/ou étude faisabilité pour la création d'une filiale
- Adaptations administrative, juridique, logistique et marketing à l'export (*plaquette et site en anglais, CGV Export, recherche de transporteurs internationaux, Incoterms à utiliser, etc.*)
- Réalisation de listings de prospects
- Phoning, mailing pour fidélisation de clients actuels à l'export ou prospection de nouveaux clients
- Préparation de missions de prospection ou de salons professionnels internationaux
- Visites de prospects ou clients à l'étranger et négociation (*avec l'appui d'un responsable*)
- Administration des ventes et logistique (*suivi commercial, saisie des bons de commande, facturation, formalités douanières, expéditions, etc.*)
- Autres (précisez) :