

CHARGÉ D'AFFAIRES

flyhigher



Source : DR.KIT

« Si vous aimez la compétition, c'est un métier que vous devriez envisager »

- MELANIE -

L'Aéronautique représente 220 milliards d'euros et 4,5 millions d'emplois en Europe. C'est l'un des secteurs clés de l'Union Européenne en matière de technologie de pointe.

**BUREAU
ET
DEPLACEMENTS**

**VIS MA VIE...
de chargé d'affaires**

L'objectif principal d'un chargé d'affaires est d'augmenter le nombre de contrats de son entreprise. Chaque jour, il doit gérer son temps entre le travail administratif au bureau, et les réunions avec les clients et clients potentiels. L'une des plus importantes qualités pour devenir chargé d'affaires est la capacité à comprendre les besoins des clients. Ce métier requiert d'agir avec diplomatie, notamment pendant une négociation pour un accord commercial. La détermination est bien sûr un bon moteur pour répondre à des appels d'offres et les remporter.



L'Europe des emplois dans le secteur de l'Aéronautique

CHARGÉ D'AFFAIRES

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Faire des recherches approfondies sur le marché et la concurrence et les analyser avec l'équipe commerciale (rédaction de comptes rendus, propositions et cahiers des charges)

Développer des stratégies pour acquérir de nouveaux marchés

Maintenir de bonnes relations avec les clients

Clarifier les objectifs de chaque partenaire et parvenir à un accord adapté

Répondre aux appels à projet et acquérir de nouveaux projets selon leur faisabilité et leur rentabilité

Planifier et préparer des présentations pour informer collègues et clients sur les projets et affaires en cours

MISSIONS

Entretenir d'étroites relations avec les clients actuels

Analyser le marché et la concurrence

Se renseigner sur les nouvelles opportunités commerciales

EXEMPLE DE PROJET

Prospecter un nouveau client

COMPÉTENCES

Marketing, Commerce et Gestion

Excellente connaissance du secteur d'activité

Anglais

Informatique

Compétences en négociation

Compétences en communication (à l'oral et à l'écrit)

QUALITÉS

Esprit d'initiative

Fibre commerciale

Bon relationnel

Esprit d'analyse

Esprit de synthèse

FORMATION

BTS :

- Management des unités commerciales
- Négociation client

Licence pro Commerce

Master Commerce



Pour plus d'informations : www.flyhigher.eu