

DECLARANT EN DOUANE

DESCRIPTION DU MÉTIER :

Un Commercial Export est un professionnel de la vente qui travaille pour une entreprise qui exporte des produits et services à l'étranger. Leur rôle principal est de développer les ventes de l'entreprise à l'international en identifiant les marchés potentiels, en négociant des contrats de vente, en développant des relations commerciales avec des clients étrangers et en coordonnant la logistique d'expédition.

LES COMPETENCES REQUISES :

- Excellentes compétences en communication et en négociation
- Connaissance des techniques de vente et de marketing à l'étranger
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
- Connaissance des normes et des réglementations internationales en matière d'exportation
- Capacité à s'adapter à des cultures et des pratiques commerciales différentes

FORMATION :

Un diplôme en commerce international ou en marketing est préférable
Une expérience préalable dans la vente ou le marketing à l'étranger est un atout

SALAIRE :

Le salaire varie selon l'employeur, l'expérience et les qualifications

En moyenne, un Commercial Export gagne entre 30 000 € et 60 000 € brut par an