

- Offre de stage -
Junior Trade Adviser – Secteurs Tech & Services, Accès Marchés

- **Organisme d'accueil** : Business France en Afrique du Sud - Johannesburg

Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.

Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le VIE (Volontariat International en Entreprise).

Créée le 1er janvier 2015, Business France est issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux). Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 70 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.
www.businessfrance.fr

- **Service d'affectation** : Secteurs *Tech & Services et Accès Marchés*
- **Période de stage**: 5 mois – Du 15 Janvier au 15 Juillet 2016
- **Missions confiées**:

1- Participation active et proactive à l'organisation d'évènements- opérations collectives

- ✓ Rencontres acheteurs à l'occasion du Salon Securex- Sécurité des biens et des personnes- Cyber sécurité
- ✓ Pavillon France sur le salon AfricaCom – 1^{er} salon des télécommunications en Afrique

Lors de ces opérations, il sera demandé au stagiaire, en liaison avec son responsable de stage de :

- Connaître les spécificités du marché sud-africain pour le(s) secteur(s) concerné(s),
- Préparer et/ou lancer la campagne de promotion de l'événement commercial (plaquette commerciale, e-mailing, courriels personnalisés, etc.),
- Approcher et relancer les prospects français (courriels, phoning, etc.), dans l'intention de les convaincre de participer aux différentes missions.
- Identifier pour chaque participant des potentiels partenaires sud-africains (en fonction des profils recherchés par les demandeurs d'affaires)

- Approcher les opérateurs sud-africains identifiés, dans la perspective de les convaincre à rencontrer les exportateurs français
 - Organiser les programmes de rendez-vous (en tenant compte des aspects logistiques) et rédiger des dossiers 'entreprises' (agenda des rendez-vous + *fiches publiques* présentant les opérateurs sud-africains)
 - Assurer le suivi et bilan de l'événement.
- 2- En partenariat avec les responsables sectoriels NTIS, implication active sur des prestations individuelles pour le compte d'entreprises françaises**
- Profil opérateurs : liste qualifiée de partenaires potentiels dont les profils seront définis en amont dans un cahier des charges
 - Test sur l'offre : présentation de l'offre française auprès des principaux importateurs/distributeurs de la place, à partir d'échantillons ou de plaquette de présentation reçus en amont
 - Mission de prospection : organisation d'un programme de rendez-vous clé en main avec des partenaires identifiés et intéressés par l'offre française

3- Missions éditoriales

- Participation active à la **production des documents** *Accès marchés* (fiche secteurs, brèves etc.)
- Visite de salons locaux et reporting

A noter que d'autres missions seront susceptibles d'être confiées au candidat retenu, ceci en fonction du plan de charge sectoriel, de l'implication du stagiaire, de son profil et de sa capacité d'autonomie. Dans la mesure du possible, nous veillerons à faire coïncider le type de missions confiées avec ses attentes.

- **Profil du stagiaire recherché:**

- Fort tempérament commercial, très bon relationnel et excellente présentation.
- Motivé et dynamique, le candidat devra montrer en entretien un véritable intérêt pour l'Afrique du Sud.
- Capacité d'adaptation et d'intégration au sein du Bureau et de l'équipe NTIS.
- Excellentes compétences rédactionnelles (français, anglais) et organisationnelles.
- Très bon niveau en anglais (à l'écrit comme à l'oral) et à l'aise au téléphone.
- Capacité à s'organiser et à respecter les délais.
- Volonté de s'investir au-delà des missions confiées.
- Connaissance ou intérêt pour les TIC et les services.



- **Conditions de stage:**

- Gratification mensuelle de 554,40€, versée en rands
- **Permis de conduire obligatoire**
- Frais de visa, de billets d'avion, de logement et de location de véhicule à la charge des stagiaires

Pour postuler veuillez envoyer un CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante avant le 06 Novembre 2015: blandise.aigron@businessfrance.fr

Mission Economique – UBIFRANCE en Afrique du Sud
Augusta House – Inanda Greens Business Park
54, Wierda Road West. Sandton, 2196
AFRIQUE DU SUD

Tél : +27 11 303 7150 – Fax : +27 11 303 7176 – Email : johannesburg@ubifrance.fr

UBIFRANCE – Etablissement public industriel et commercial – SIRET 451 930 051 00052 – APE 8413 Z
www.ubifrance.fr

