

## **French Chamber of Commerce in Great Britain-Fiche de poste**

---

La Chambre de Commerce Française en Grande-Bretagne, un acteur majeur des relations franco-britanniques depuis 140 ans, recherche un(e) nouveau (elle) Directeur(trice) Général(e) dynamique et visionnaire pour garantir et optimiser son développement. En tant que Directeur(trice) Général(e), vous renforcerez la position de la Chambre en tant que plateforme de premier plan pour les échanges entre les entreprises et organisations françaises et britanniques.

Vous êtes leader, capable de mettre en place une vision stratégique et de donner une direction à la Chambre de Commerce Française en Grande-Bretagne. Votre objectif principal sera de développer les relations avec les membres, de développer leur acquisition, d'accroître les partenariats, les stratégies événementielles et d'identifier de nouvelles opportunités de croissance. Vous serez également responsable du maintien de l'excellente image de la Chambre auprès des principales parties prenantes politiques et diplomatiques. Vous reporterez directement au Président et au Conseil d'Administration. Vous jouerez un rôle clé dans la promotion de la mission de la Chambre, l'amélioration de l'expérience des membres et la maximisation du revenu commercial.

### **Développement commercial & Stratégie :**

- Développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale, axée sur la croissance du nombre de membres, la diversification des revenus et l'identification de nouvelles opportunités de marché.
- Développer l'acquisition de nouveaux membres par le biais de campagnes ciblées, en exploitant notamment l'analyse des données et les canaux de marketing numérique (LinkedIn, etc.).
- Identifier et cultiver de nouveaux partenariats: entreprises listés, PME, ETI, institutions (par exemple, l'Ambassade de France, Business France) et autres organisations pertinentes.
- Générer de nouvelles sources de revenus par le biais de services et d'événements innovants.

### **Gestion opérationnelle :**

- Superviser les opérations quotidiennes de la Chambre et de son équipe de 30 collaborateurs.
- Gérer le budget et assurer la pérennité financière.
- Superviser et constamment améliorer la qualité des services offerts aux membres.

### **Communication & Marketing :**

- Développer et mettre en œuvre une stratégie de communication convaincante pour accroître la visibilité de la Chambre et attirer de nouveaux membres.
- Créer un contenu de haute qualité, informatif et impactant pour les membres.
- Organiser et mettre en place des événements qui mettent en valeur l'adhésion à la Chambre et favorisent le réseautage et des connexions commerciales.

### **Relations avec les membres :**

- Établir et entretenir des relations solides avec les membres existants, en répondant de manière proactive à leurs besoins et en dépassant leurs attentes.
- Mettre en place un programme de fidélité et des initiatives pour permettre un engagement à long terme et la rétention des membres.

### **Leadership d'équipe :**

- Manager, motiver et développer une équipe dynamique et performante de 30 employés.
- Favoriser un environnement de travail collaboratif et axé sur les résultats.

### **Compétences et expérience requises**

**Expérience en développement commerciale:** Une expérience réussie dans la croissance de revenus, l'acquisition de membres et le développement de nouvelles opportunités commerciales dans un environnement similaire (par exemple, organisation professionnelle, services aux entreprises).

**Stratégie & Planification :** Capacité à élaborer et mettre en œuvre des plans stratégiques, analyser les tendances du marché et identifier de nouvelles zones de croissance.

**Sens commercial aigü :** Capacité avérée à identifier et conclure des opportunités commerciales, à négocier et établir de solides relations avec partenaires .

**Expertise en marketing digital :** Bonne maîtrise du Marketing Digitale, sur les réseaux sociaux, le marketing de contenu et l'analyse des données.

**Compétences en gestion & leadership :** Expérience avérée dans le management d'équipes. Vous savez motiver, déléguer efficacement et favoriser un environnement de travail positif et productif.

**Compétences en communication & relations interpersonnelles :** Excellentes compétences en communication, en présentation et en relations interpersonnelles, avec la capacité de bâtir des relations solides avec des parties prenantes à tous les niveaux.

**Bilinguisme :** La parfaite maîtrise du français et de l'anglais est essentielle.

### **Profil recherché :**

- Une personne passionnée et motivée avec un fort esprit entrepreneurial.
- Excellentes compétences en réseautage et en développement de relations.
- Focus sur les résultats et la réalisation des objectifs commerciaux.
- Une approche collaborative et axée sur l'esprit d'équipe.
- Forte éthique de travail et capacité à opérer dans un environnement exigeant.