

Direction Générale

Fiche de Poste

Intitulé et Attributs du poste	
Libellé	Business Developer
Entité de rattachement hiérarchique	Direction Générale
Supérieur hiérarchique	Directeur Général

Finalité du Poste
Contribuer activement au développement économique et commercial de la CCIFM en identifiant, développant et suivant des opportunités de partenariats, d'affaires et de services pour les entreprises membres, tout en renforçant la visibilité et le rayonnement de la Chambre.
Mission principale
- Augmenter le portefeuille des membres. - Développer les services à valeur ajoutée proposés par la CCIFM. - Identifier et structurer des projets ou missions générateurs de revenus. - Renforcer les relations avec les entreprises françaises et malgaches.

Activités et tâches	
1. Développement commercial des Services d'Appui aux Entreprises (SAE)	Développement du portefeuille de membres • Identifier et prospecter de nouvelles entreprises (locales, françaises, internationales) susceptibles d'adhérer à la CCIFM. • Valoriser les avantages liés à l'adhésion, en fonction du profil des Entreprises. • Mettre en œuvre des actions de fidélisation et d'engagement. • Proposer des offres personnalisées selon les besoins des membres et prospects.
	Promotion des services de la Chambre • Mettre en place une veille économique et sectorielle pour anticiper les besoins des entreprises et leur proposer des solutions adaptées. • Commercialiser activement les services proposés par la CCIFM : accompagnement business, formations professionnelles, événements, missions économiques, appui visa, ... • Concevoir et proposer des offres de services (B2B, appui export/import, études de marché...).

	• Suivre les indicateurs de performance et reporting des actions de développement. • Réaliser des présentations commerciales et argumentaires de vente. Contribution à la stratégie de développement • Identifier des opportunités de croissance, d'implantation ou de coopération franco-malgache, ou via les autres partenaires. • Organiser des événements business (petits déjeuners, Club affaires, missions collectives, forums...).
2. Sponsoring et partenariat	Renforcement des Partenariats et opportunités de collaboration • Effectuer une veille économique, commerciale et sectorielle. • Identifier les opportunités de financement ou de projets collaboratifs. • Participer aux échanges institutionnels avec les ambassades, bailleurs, clusters et partenaires publics/privés. • Représenter la CCIFM dans des rencontres institutionnelles ou sectorielles en vue de prospection. Sponsoring • Identifier et démarcher des entreprises susceptibles de devenir sponsors annuels ou événementiels. • Élaborer des propositions de sponsoring adaptées aux attentes des partenaires. • Préparer les dossiers de sponsoring et les outils de présentation. • Assurer la mise en œuvre des contreparties et la visibilité des sponsors sur les supports CCIFM. • Participer au montage et au suivi de projets co-financés ou multi-acteurs (publics et privés).
3. Volet Économique	• Participer à la veille économique et sectorielle, utile pour orienter les offres de la Chambre. • Contribuer à des études de marché ou à des diagnostics d'entreprise. • Apporter une valeur ajoutée en matière de connaissance Économique du tissu local et régional.
4. Appui à la communication	• Collaborer avec le département communication pour promouvoir les actions et événements. • Participer à l'élaboration de contenus commerciaux, newsletters, supports marketing.

Qualifications requises			
Niveau de diplôme	Bac +4/5	Type de diplôme	Commerce, marketing, économie, gestion, relations internationales ou domaine connexe. Une bonne culture économique et une

			compréhension des enjeux de développement entrepreneurial à Madagascar
Expérience globale	Minimum 5 ans	Expérience spécifique	3 à 5 ans minimum dans le développement commercial, de préférence dans un environnement institutionnel, associatif ou inter-entreprises. Maîtrise du français et de l'anglais.

Compétences requises	
Type de compétence	Description de la compétence
Techniques	• Maîtrise des techniques de prospection, de vente B2B et de négociation. • Très bonne capacité à promouvoir une offre de services multisectorielle. • Maîtrise des enjeux liés au sponsoring, aux partenariats institutionnels et privés. • Excellentes qualités relationnelles, capacité à fédérer et convaincre. • Sens du service, rigueur, réactivité, esprit d'analyse.
Comportementales	• Excellent relationnel, capacité d'écoute et de conviction. • Rigueur, proactivité, diplomatie. • Goût pour le challenge et la création de valeur dans une logique d'intérêt collectif.

