

En plus de ses fonctions de gestionnaire et de manager, il a une fonction commerciale puisqu'il véhicule l'image de son établissement auprès des acteurs du tourisme. On le trouve généralement dans les hôtels de plus de 100 chambres. Il peut travailler à l'étranger.

Commerce international

Acheteur international

C'est l'acheteur qui achète les produits dont son entreprise a besoin en négociant les meilleures conditions de prix, de qualité et de délais en prospectant à travers le monde. Son objectif est donc de réduire le plus possible les coûts et les stocks, et augmenter ainsi le chiffre d'affaires de son entreprise. Dans la grande distribution, l'acheteur est chargé d'un produit vendu par l'hypermarché (produits laitiers, chaussures, boissons, audiovisuel, etc.). Dans l'industrie, sa fonction est axée sur l'approvisionnement en matériaux et en matériels (machines-outils, équipement informatique...) destinés à la fabrication en usine. Il doit posséder des compétences en langues mais aussi en analyse financière et en droit.

Assistant de direction

Collaborateur d'un cadre ou d'un dirigeant, il gère à la fois les messages téléphoniques, les mails, classe les dossiers, organise les réunions et les déplacements, tient les agendas, s'occupe de contacts avec les clients et les fournisseurs. Il est une interface entre le manager et son équipe et facilite la circulation de l'information dans l'entreprise. L'autonomie, la réactivité, l'aisance relationnelle et la diplomatie sont des qualités requises pour s'adapter à des interlocuteurs variés. Il doit aussi maîtriser correctement le français et la bureautique. Il peut également avoir des fonctions de gestionnaire paie et de chargé de communication. Pour une multinationale, la maîtrise de plusieurs langues peut être requise s'il faut prendre des appels, transcrire des comptes-rendus, envoyer des devis dans d'autres langues.

Commercial export

Le commercial export parcourt le monde. Son objectif est de développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger, sur une zone géographique précise. Son travail consiste à contacter ses clients à l'étranger pour passer en revue avec eux l'état de leurs commandes. Puis il planifie des rendez-vous avec un « prospect » (client potentiel). Il étudie les marchés et les entreprises susceptibles de devenir de nouveaux clients. Il n'hésite pas à se déplacer à l'étranger pour négocier les contrats. Lorsqu'il est au bureau, il entretient des relations avec les clients déjà répertoriés. Il les conseille et écoute leurs attentes pour pouvoir développer les ventes. Il analyse la concurrence en permanence et recherche de meilleurs partenaires. Dans les PME, le commercial export gère ses dossiers de A à Z : du premier contact à la livraison des produits. Il doit connaître les formalités de douane, ainsi que les techniques particulières d'assurance, de transport et de paiement qui se pratiquent à l'exportation. Dans les grandes entreprises, il s'appuie sur des équipes de vente à l'international qu'il doit former et encadrer lors des négociations techniques et commerciales.

Juriste international

Double cursus requis, il est un expert-conseil auprès des entreprises puisqu'il a pour fonction de défendre et de protéger les intérêts d'une société dans toutes ses activités. Il s'assure qu'elle agit en conformité avec la loi et vérifie la légalité de tous les contrats. Le juriste est associé aux décisions commerciales et financières, il accompagne les dirigeants dans les négociations pour discuter les termes d'un accord.

En savoir plus

Fiches métiers de l'ONISEP avec témoignages vidéo : www.onisep.fr
Fiches métiers du CIDJ : www.cidj.com

Fonction Publique

www.forum-concours.cap-public.fr
www.fonction-publique.gouv.fr
www.diplomatie.gouv.fr

Enseignement

www.devenirenseignant.org
www.education.gouv.fr
www.fle.fr

Contact : Bureau d'aide à l'insertion professionnelle
Maison des étudiants / 36 avenue de l'Observatoire / 25030 Besançon cedex
projetpro@univ-fcomte.fr

Acteur de la stratégie de l'entreprise, il doit se tenir informé de l'évolution des loiset être compétent en langues pour travailler dans le cadre de la mondialisation et du marché européen. Spécialiste de la gestion des affaires, il doit connaître la culture des pays avec lesquels il travaille.

Logisticien

Pour livrer à ses clients des produits finis, toute entreprise doit recevoir des matières premières, les stocker et les transformer. Ces flux de marchandises sont gérés par le logisticien. À toutes les étapes, il est responsable de l'organisation de la circulation des marchandises dans l'entreprise, depuis l'approvisionnement en matières premières par les fournisseurs jusqu'à la livraison des produits finis, en passant par la production et le conditionnement. Son objectif est d'optimiser les flux, le stockage, le transport, la manutention, bref gagner du temps et réduire les coûts. Chez un industriel, ce spécialiste intervient à toutes les étapes. Il traite les commandes, assure la gestion et la tenue des magasins de stockage et garantit la disponibilité des matières premières par rapport au planning de production. Il organise l'expédition des produits finis mais doit aussi encadrer le travail des opérateurs logistiques et proposer de nouveaux systèmes de stockage ou de manutention.

Les métiers de la fonction publique

Il est possible de passer un concours de la fonction publique notamment ceux du Ministère des affaires étrangères qui nécessitent un bon niveau de langue.

Traduction et interprétariat

<http://anlea.org>
www.aiic.net
www.atlf.org
www.traducteurs-av.org

Tourisme et hôtellerie

<http://fngi.fr>
www.metiers-hotel-resto.fr
www.tourisme.gouv.fr

Commerce et international

www.aft-iftim-tracetonchemin.com
www.airemploi.org
www.cadrexport.com



Les métiers

des langues étrangères



BAIP
Bureau d'Aide
à l'insertion
Professionnelle