# SÉLECTION DES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX

**SÉLECTION DES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX QUI RÉALISERONT L’ÉTUDE DE MARCHÉ DANS LA ZONE GÉOGRAPHIQUE D'INFLUENCE COMMERCIALE ET DANS LE CADRE DU SYSTÈME D'INTERNATIONALISATION PROPOSÉ DANS LE PROJET PROTOTYPING EXPORT AAA+.**

1. **PRÉSENTATION DU PROJET.**

« **Prototyping EXPORT - AAA Système commun innovant d'internationalisation des PME agroalimentaires artisanales de l'Eurorégion** », est un projet dont l'objectif principal est la mise en place d'un système innovant de soutien pour l'internationalisation des PME artisanales agroalimentaires de l'Eurorégion afin de s'assurer que le tissu commercial existant crée de la valeur à l'étranger. Le but est d’augmenter le volume d’exportations de la zone de coopération (Andalousie-Algarve et Alentejo) à travers l'amélioration de la commercialisation externe de ses produits agroalimentaires artisanaux et l'intégration des différents clusters d'entreprises impliqués. Ce dispositif vise à aider les PME à passer de leur situation actuelle à une configuration plus compétitive et rentable, adaptée au marché international actuel. Voir l'aperçu du projet à l'annexe 1.

# TRAVAUX À DÉVELOPPER.

Dans le cadre du projet, 15 représentants commerciaux seront sélectionnés et devront développer, dans leurs zones géographiques d'influence respectives, un travail de prospection et de suivi commercial, en plus de générer des ventes des produits qui composent le catalogue officiel du projet.

* **Catalogue de produits** : le catalogue officiel sera composé d'une série de références de 105 PME agroalimentaires d'Andalousie (Espagne), d'Algarve et d'Alentejo (Portugal).
* **Zones d'influence commerciale et système d'internationalisation :** chacun des représentants commerciaux se verra attribuer une zone géographique européenne spécifique sur laquelle effectuer des travaux commerciaux dans les canaux Retail, Gourmet et Horeca, toujours selon les directives établies dans le système d'internationalisation du projet. L'annexe 3 contient les détails des zones géographiques préétablies et du système d'internationalisation.

# CONDITIONS DE PARTICIPATION.

Toutes les personnes physiques et/ou morales ayant leur siège et/ou leur résidence légale dans l'un des pays de l'Union européenne ou des pays tels que le Royaume-Uni, la Norvège, la Suisse ou Andorre peuvent participer au processus de sélection.

Le participant doit s'engager à exécuter les tâches qui font l'objet des travaux et à présenter la documentation définie dans l'exécution.

Une bonne connaissance de la langue officielle du pays ou de la zone d'influence géographique (niveau équivalent à C1) est indispensable, ainsi qu'un bon usage de l'anglais (niveau équivalent à B2) dans le cas où le participant ne parlerait pas espagnol. Ces exigences découlent de l'obligation d'effectuer des missions de prospection commerciale et de suivi sur place, quel que soit leur lieu de résidence habituelle. De même, un dialogue fluide avec l'organisme intermédiaire sera nécessaire pour la coordination des travaux commerciaux et de vente, qui seront principalement effectués en espagnol ou en anglais.

# DOSSIER D'INSCRIPTION

Les personnes physiques ou morales intéressées peuvent participer librement en fournissant les documents suivants :

* **Formulaire de participation** dûment rempli. (Annexe 2)
* **Lettre de motivation** indiquant leur intérêt pour le projet ainsi que leur contribution à celui-ci.
* **Curriculum vitæ** précisant leur formation et leur expérience dans les domaines du marketing, du secteur alimentaire et de l'internationalisation.
* **Formulaire de préférence géographique,** en précisant les 3 zones géographiques d'intérêt pour le développement de l'activité commerciale. (Annexe 3) Dans le cas où leur zone d'influence ne serait pas stipulée dans l'annexe, elles pourront spécifier une zone alternative, toujours au sein de l'Union européenne ou dans des pays tels que le Royaume-Uni, la Norvège, la Suisse ou Andorre.

Le dossier d'inscription devra exclusivement être envoyé par e-mail aux adresses suivantes : fundacion@andanatura.org ; exportacion@landaluz.es.

Le dossier pourra de préférence être présenté en espagnol mais il sera admis dans l'une des langues suivantes pour être correctement traité : espagnol, portugais, français ou anglais.

# CONDITIONS ÉCONOMIQUES.

La rémunération des représentants commerciaux se composera d'une partie fixe et d'une partie variable, qui sont détaillées ci-dessous :

* **Partie fixe** : le représentant commercial disposera d'une allocation fixe de 3 000 euros (TVA incluse le cas échéant) en guise de rémunération fixe pour son activité commerciale durant la période établie, une fois le recrutement des représentants commencé. Cette allocation sera répartie selon les conditions précisées ci-dessous :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **N° DE PAIEMENT** | **DATE** | **MONTANT** | **CONDITION** |
| **Premier paiement** | Début des travaux commerciaux. | 2 000 euros | Présentation de rapports d'exécution (voir Annexes 1, 4 et 5) |
| **Deuxième paiement** | Après une génération de ventes pour un montant de1 000 euros | 1 000 euros | Une fois qu'une ou des ventes auront été générées dans sa zone d'influence géographique pour un montant de 1 000 euros. |

* **Partie variable :** comme indiqué dans le système logistique, chaque représentant commercial, avec les prix fournis par l'organisme intermédiaire, doit négocier le prix de vente final de chaque produit avec ses clients potentiels. La différence entre le prix fourni par l'organisme intermédiaire et le prix convenu par le représentant commercial avec le client final (prix de vente) constitue la partie variable de la rémunération. Pour une meilleure compréhension, voir l'Annexe 1.

# PROCÉDURE.

Les personnes physiques ou morales intéressées doivent nous faire parvenir les documents d'inscription précisés au point 4 du présent document, à compter de la date de lancement de l'appel à candidatures.

# DOCUMENTS DE TRAVAIL POUR LES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX.

En vue du développement effectif du travail commercial sur place, chaque représentant commercial disposera de la documentation suivante :

* **Catalogue de produits/web** : chacune des références du catalogue, avec ses photographies et fiches techniques et logistiques respectives, sera mise en ligne sur le site du projet.
* **Notes de dégustation** : informations commerciales sur chaque emplacement produit pour sa bonne compréhension.
* **Formation** : il s'agira de : a) Séances de formation sur divers sujets (contenants et emballages, documentation, outils marketing, gestion du point de vente, etc.),

b) Conseils individualisés sous forme de résolution de questions et c) Journée de présentation du réseau commercial pour expliquer le système de projet.

* **Échantillons de produits** : chaque représentant recevra un coffret par entreprise productrice, inclus dans le catalogue, avec des échantillons physiques de certaines des références qui composent le catalogue.