

## **Investissement Québec**

### **Démarcheur international, IDE-FDI, France (basé à Paris), Investissement Québec International**

Référence : R2136

Durée : Permanent, temps plein

Endroit : 1001, boulevard Robert-Bourassa, Montréal

Échelle de rémunération: 74 530,00 \$ - 113 666,00 \$

### **Trace la courbe de ta carrière dans l'équipe investissements directs étrangers**

Nous travaillons pour l'accroissement des exportations, l'internationalisation des entreprises, la diversification des marchés d'exportation, l'attraction de talents et d'investissements étrangers, et ce, en travaillant étroitement avec les équipes de nos lignes d'affaires et avec nos différents partenaires au Québec et à l'étranger. Nous accompagnons les entreprises de divers secteurs industriels et marchés clés dans leurs projets grâce à nos experts-conseils et à nos relations d'affaires locales et internationales.

### **Votre équipe :**

Au sein d'Investissement Québec International (IQI), la vice-présidence Investissements directs étrangers (VP-IDE) ( VP-FDI ) a pour mandat de stimuler l'investissement étranger (IDE - FDI ) en attirant de nouvelles entreprises étrangères au Québec tout en favorisant le réinvestissement des filiales de sociétés internationales déjà établies sur son territoire. Au sein de cette VP-IDE, la direction IDE, Europe (DEU) recherche un nouveau démarcheur, IDE- FDI , pour la France, basé à Paris.

### **Votre rôle :**

Le démarcheur, IDE- FDI , France (basé à Paris) planifie, coordonne et organise des activités de prospection de sociétés étrangères sur le territoire de la France, dans le but d'attirer des investissements étrangers au Québec.

### **Vos responsabilités:**

#### **Stratégie et plan d'action :**

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'affaires et un plan d'action en considérant le potentiel du territoire et le contexte économique québécois.
- Cibler des entreprises stratégiques afin de développer un pipeline de prospects qualifiés et d'atteindre les objectifs fixés.
- Analyser son territoire afin d'identifier les grands groupes les plus enclins à considérer le Québec comme site d'expansion et élaborer une stratégie d'approche différenciée.
- Contribuer aux orientations stratégiques de la prospection des investissements étrangers en fournissant des informations tangibles recueillies sur son territoire.
- Rédiger des notes d'information pour la haute direction de la Société, le premier ministre ou les ministres et coordonner l'information avec les différents ministères et organismes impliqués dans le cadre de visites ministérielles et/ou d'activités de prospection.
- Proposer et organiser des rencontres de haut niveau avec les dirigeants des sociétés prospectées et/ou des sièges sociaux pour favoriser le Québec comme site de réinvestissement.
- Collaborer avec la délégation générale du Québec, et travailler en étroite collaboration avec l'équipe basée à Montréal.

#### **Activités de démarchage :**

- Assurer le démarchage et la promotion du Québec auprès des sociétés ciblées afin de favoriser leur implantation au Québec.
- Présenter aux sociétés prospectées et aux sièges sociaux de filiales québécoises des informations stratégiques sur le potentiel du Québec.
- Développer un réseau de contacts multisectoriel et maximiser ainsi son niveau de visibilité.
- Favoriser une collaboration optimale avec les différentes agences de développement économique locales du Québec afin de maximiser les résultats de la VPIDE.
- Visites de prospection et suivi, de concert avec les directeurs de projets :
- Planifier et coordonner les visites de prospection au Québec des sociétés prospectées et en assurer le suivi.
- Appuyer les sociétés prospectées dans leurs projets d'investissement : analyse des besoins, conseils sur les modes de financement et autres appuis disponibles au Québec, mises en relation avec des partenaires stratégiques locaux.
- Coordonner le déploiement des appuis aux investisseurs étrangers sur le terrain et au Québec et exercer un rôle de conseiller auprès de la direction Europe et de la VPIDE sur des dossiers et situations complexes.

- Collaborer avec les directeurs de projets des directions géographiques, affaires régionales et intelligence sectorielle et d'affaires, afin d'assurer le suivi des dossiers de prospection et des sièges sociaux et favoriser la fluidité de l'information en provenance du marché et le partage des connaissances sectorielles.
- Collaborer avec l'équipe de Montréal responsable de la génération de cibles et d'identification de signaux émanant d'entreprises clés du territoire couvert.

**Vos qualifications:**

- Détenir un baccalauréat universitaire en marketing, en gestion internationale, en administration des affaires ou tout autre domaine connexe. (Maîtrise universitaire un atout).
- Posséder un minimum de huit (8) années d'expérience pertinente comme professionnel en développement économique, en attraction d'investissements directs étrangers sur le marché européen.
- Connaître les secteurs industriels en forte croissance et la culture d'affaires des entreprises du territoire couvert.
- Bien comprendre le processus de prise de décision stratégique et le fonctionnement des entreprises.
- Connaître les avantages comparatifs du Québec comme lieu d'investissement et les différents programmes gouvernementaux.
- Expérience d'utilisation d'outils de veille d'information et de ciblage et maîtrise de techniques de vente.
- Maîtrise parfaite de la langue française.
- Déplacements réguliers sur le territoire français sont requis dans le cadre de ce poste.

SVP Postulez en ligne au : <https://rita.illicohodes.com/go/6543db6377e13518f94f0816/539b0e8b12497d3d9c91be28/fr>