



# The **NEW** Internationalization

“Búsqueda de agente  
comercial en Francia”

**El objetivo principal de este documento es explicar en detalle la metodología de trabajo de para la búsqueda de un representante/ agente comercial en Francia para el desarrollo de negocio en el país.**

# # 1

## ¿Cómo lo vamos a hacer?

**TheHub**  
the place to **ie**start



## FASE 1

Publicación de  
anuncio en cada  
mercado

## FASE 2

Gestión de primer  
filtro, entrevistas y  
acuerdos para cada  
mercado

## Preparación y publicación del anuncio

Los equipos de ieTeam en Francia se ocuparán de publicar los anuncios de búsqueda de partners/agente comercial para la empresa en el país. La publicación de cada anuncio incluirá:

- La descripción del perfil de representante que se busca adaptado a Francia (apoyo de ieTeam en la redacción y traducción del texto al francés)
- Breve explicación sobre la empresa teniendo esa necesidad, su historia, experiencia y actualidad (apoyo de ieTeam en la redacción y traducción del texto al francés)
- Publicación del anuncio en las plataformas Malt/ AgentCo (o similares)
- Anuncio con el logo de la empresa y hasta 6 fotos de productos en alta resolución. (son en PDF, por lo que también se puede subir el catálogo o la presentación de la empresa)

## **Análisis Externo**

La búsqueda de un representante por medio del anuncio se complementará con una búsqueda activa de potenciales “agencias comerciales” por medio de herramientas y bases de datos internas de ieTeam.

Newsletter a todos los agentes comerciales a través de la asociación de agentes comerciales Fédération Nationale des Agents Commerciaux (en una periodicidad acordada según la duración del proyecto)

## Filtrado y entrevistas con candidatos

- Los equipos de ieTeam en Francia se ocuparán de hacer el primer filtro de los candidatos interesados en la oferta de la empresa. Se hará mediante una llamada telefónica o videoconferencia en la que se harán una serie de preguntas para obtener más información y presentar el proyecto de la empresa.
- ieTeam gestionará las entrevistas para que la empresa y las personas candidatas se conozcan y hará de interprete, en el caso de que sea necesario, participando en las reuniones virtuales con el objetivo de dinamizar y traducir los intercambios en francés.
- El equipo de ieTeam apoyará a la empresa en la preparación de un acuerdo de colaboración con el agente/representante seleccionado y también podrá buscar expertos en acuerdos mercantiles de este tipo en Francia.

\*aunque en general siempre hay agentes interesados en conocer el proyecto, ieTeam no puede garantizar que siempre haya éxito y haya agentes que muestren interés.



*connectem empreses internacionalment*

**connect**   
metainternacionalització

Para más información:  
[alicia.lopez@connectin.cat](mailto:alicia.lopez@connectin.cat)



[www.connectin.cat](http://www.connectin.cat)  
[info@connectin.cat](mailto:info@connectin.cat)  
Tel. 937 457 810

**CENTRE**METALLÚRGIC

**cecot**

**UPM** Unió Patronal Metal·lúrgica