

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER BtoB FRANCAIS - ANGLAIS - ESPAGNOL

COMPETENCES

VENTE

- Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale
- Négociation de nouveaux accords de distribution à l'international
- Arbitrage et application de la politique de vente par compte client existant
- Réponse aux appels d'offres annuels et négociation de contrats Grands Comptes
- Segmentation clients et marchés
- Prospection à l'international sur segments produits/marché clé
- Activité de veille concurrentielle
- Activité de veille réglementaire
- Animation d'un réseau d'agents et de distributeurs à l'international

MARKETING

- Mise en place de la stratégie produit par segment de marché: positionnement produit, prix, marge et promotion
- Création de supports de vente et rédaction de fiches produits techniques
- Activité de veille concurrentielle sur les produits et réajustement de l'offre par rapport aux évolutions du marché
- Analyse et Etudes de marché
- Lancement et développement de nouveaux produits par une prospection ciblée active

ACHATS / LOGISTIQUE

- Mise en place d'une Supply Chain à échelle Européenne
- Négociation de prix d'achat de Matières Premières essentiellement pour l'industrie chimique
- Activité d'Outsourcing : recherche à l'international de nouveaux distributeurs et fournisseurs ainsi que de nouveaux produits
- Négociation et optimisation de prix d'achat de transport à l'international : fret maritime et transport routier (*maîtrise des Incoterms*)

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Déc. 2016 - Déc.2017

BUSINESS DEVELOPER

GROUPE ADIONA - Société de Services secteur Enseignement Supérieur (CA : 1 M €)

- Promotion de l'ensemble de l'Offre de Services auprès des Ecoles/Universités/Entreprises
- Représentation du Groupe pendant les événements professionnels
- Gestion de l'aspect commercial de 2 services - CA géré 130 K€/an
- Organisation de rencontres avec les responsables de secteurs ciblés
- Suivi des partenariats existants et signature de nouveaux contrats
- Maintien d'une veille concurrentielle (forums, twitter, facebook etc..)

Mai - Août 2016

RESPONSABLE DE SECTEUR (CA géré 6 M€)

LGR PACKAGING - Fabricant de Solutions d'emballage

- Prospection sur le secteur confié Grand Sud
- Lancement et gestion de projets Produits nouveaux/R&D
- Adaptation des propositions commerciales dans le respect des directives Groupe

Fév.2010 – Mai 2014

CHEF DE ZONE EXPORT (CA géré 4 M€)

AXCENTIVE Sarl - Distributeur International de produits chimiques de spécialités

Segments de marché : P&C, pharma, cosmétique, institutionnel, agricole...

- Animation d'un réseau de distributeurs et d'agents à l'international - 18 pays actifs couverts - principalement sur l'Europe, Amérique Latine et Afrique du Sud
- Mise en place de la stratégie produit par segment de marché et segmentation clients
- Gestion et développement d'un portefeuille clients Grands Comptes
- Activité de veille concurrentielle et réglementaire produit/marché à l'international
- Prospection sur segments de marché clé
- Négociation de nouveaux accords de distribution à l'international

Janv. 02 – Janv.09

CHEF DE MARCHÉ (CA géré 10 M€)

AZELIS France SAS - Distributeur Européen de produits chimiques de spécialités et de commodité
Segments de marché : Paints&Coatings, pharma, automobile et industrie

- Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale groupe
- Définition et application de la politique de vente par compte client existant (arbitrage volume/marge)
- Négociation de la gamme produits avec les commettants existants
- Recherche de nouvelles cartes par outsourcing international
- Prospection sur clientèle nationale et européenne
- Reporting mensuel et élaboration de plans d'action par fournisseur/client
- Augmentation du portefeuille clients de +10% net (sur un total géré de 50 clients)

Sept. 1999 – Sept.01

KEY ACCOUNT MANAGER EUROPE (CA géré 5 M€)

AR CARTON - Fabricant Européen de Solutions d'emballages carton

- Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale de Grands Comptes Européens (*UNILEVER, KRAFT, HENKEL...*)
- Réponse aux appels d'offres annuels et négociation des contrats annuels Grands Comptes auprès des Directeurs achats Europe sur les prix/volumes/délais/transports
- Mise en place d'une « Supply Chain » européenne entre les usines clientes du groupe LEVER et les usines AR CARTON : optimisation des flux logistiques et des flux de stocks matières premières/produits semi-finis (diminution du stock usine de 15%)
- Participation à la conception technique des produits avec les Bureaux d'Etudes et services marketing client
- Prospection sur segments produits clés : lancement d'un nouveau produit alimentaire sur le marché français - aujourd'hui leader en Europe

Oct.1996 – Sept.1999

SALES MANAGER FRANCE (CA géré : 16 M FF)

DREWSEN SPEZIALPAPIERE GmbH - Fabricant Allemand de papiers sécurité

- Définition des objectifs et de la politique de vente sur le marché français
- Doublement du chiffre d'affaires en 3 ans (8 à 16 MFF)
- Lancement d'un nouveau produit sécurité sur le marché français
- Ouverture de 3 nouveaux comptes clients (sur un total de vingt)

1994 – 1996

FABRICANTS EUROPEENS DE PAPIERS Impression/Ecriture - Synthétiques
Assistante Commerciale

1994 - 4 mois

SCAC - URUGUAY - Transporteur International Multimodal
Chargée d'Etude de Marché

FORMATION

2016

Formation **GESTION DE PROJETS** - MOOC

2015

Formation Longue Durée Para Médicale (1 an)

2009

Organisation et Conduite de projet - Formation courte

1994

Université de PARIS DAUPHINE (bac + 4)

Diplôme MANAGEMENT DE L'EXPORTATION

1989

I.S.I.T – Institut de Management et de Communication Interculturels (bac + 4)

Diplôme Traductrice Français/Anglais/Espagnol

Option : Commerce International

DIVERS

Centres d'Intérêt

- Membre de la **Commission Développement Economique Inter-Réseaux de l'AVARAP 13** ainsi que du **REZO Sémaphore - 13**
- Développement durable et Economie
- Italien - Acquisition d'un niveau professionnel
- Outils informatiques : Pack Office, CRM Sales Force, outil de gestion de projets Taskworld