

Né le 22/01/1972
94430 Chennevières-sur-marne
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1105311036



Directeur commercial france ou export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

9679 :

&#; actuel conseiller du commerce extérieur de la france décret ministériel du

9679 :

&#; 97 sous officier sirpa/cirat (communication recrutement armé de terre) rennes

9679 :

&#; 96 diplômé de l'eslsc (ecole supérieure de commerce paris)

9679 :

&#; 93 classes préparatoires hec intégrale paris

9679 :

&#; 91 math sup i'estp paris

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Commercial / Commerciale export

&#; actuel directeur export & corporate (assimil maison d'édition 45 personnes ca 8 meuro 110 pays 3 filiales 20 distributeurs). www.assimil.com. maison d'édition spécialisée dans l'enseignement des langues par auto apprentissage.

2004 - 2004 :

Directeur commercial / Directrice commerciale export

&#; directeur export (société fors 70 personnes ca 15m euro 55 pays 5 filiales 10 distributeurs)

2000 - 2000 :

Responsable des ventes zone export

&#; responsable de zone export peco & m.o. (société fors 40 personnes ca 7 meuro)

1997 - 1997 :

&#; assistant export (société fors 20 personnes ca 3 meuro) société spécialisée dans la fourniture de biens d'équipement multimédia et sécurité pour la grande distribution et magasin spécialisés.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Commerciales :

● Créations de filiales (Etats-Unis, Mexique, Pologne, Hong-Kong, Argentine, Brésil, Allemagne, Angleterre).

● Mise en place et animation d'un réseau de distributeurs et agents sur CEE - PECO - Amériques - Proche et Moyen Orient - Afrique - Asie (Chine et Japon) - Australie.

● Négociations Commerciales Grands Comptes / Centrales d'Achat (Grand Distribution, Edition et Cession de droits, Magasins Spécialisés, Institutionnels)

● Formation et suivi d'une force de vente (20 personnes)

● Négoce international

Administration des Ventes - Logistique :

● Toutes procédures Import-export, administratives et douanières

Contrôle de Gestion - Finance :

● Mise en place et Gestion des budgets Export et établissement des rapports financiers

● Suivi et contrôle de filiales

● Contentieux Clients - Recouvrement

Qualité :

● Auditeur interne pour la certification et le maintien de la Norme ISO 9001 version 2000

Technique / Service Après-vente :

● Mise en place et formations techniques des structures de services après-vente export

Informatique :

● Maîtrise des différents logiciels de bureautique, de communication et de comptabilité

● Compétences informatiques réseau et base de données