DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE OU EXPORT

Né(e) en 1972 · 94430 Chennevières-sur-Marne · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1105311036

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

&#; 91 math sup i'estp paris

&#; 93 classes préparatoires hec intégrale paris

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

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

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

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 (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

Commerciales :
%Ï Créations de filiales (Etats-Unis, Mexique, Pologne, Hong-Kong, Argentine, Brésil, Allemagne, Angleterre).
%Ï 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.
%Ï Négociations Commerciales Grands Comptes / Centrales d'Achat (Grand Distribution, Edition et Cession de droits, Magasins Spécialisés, Institutionnels)
%Ï Formation et suivi d'une force de vente (20 personnes)
%Ï Négoce international

Administration des Ventes - Logistique :
%Ï Toutes procédures Import-export, administratives et douanières

Contrôle de Gestion - Finance :
%Ï Mise en place et Gestion des budgets Export et établissement des rapports financiers
%Ï Suivi et contrôle de filiales
%Ï Contentieux Clients - Recouvrement

Qualité :
%Ï Auditeur interne pour la certification et le maintien de la Norme ISO 9001 version 2000

Technique / Service Après-vente :
%Ï Mise en place et formations techniques des structures de services après-vente export

Informatique :
%Ï Maîtrise des différents logiciels de bureautique, de communication et de comptabilité
%Ï Compétences informatiques réseau et base de données

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.