Née en 1970
69620 Bagnols
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1107221002

Responsable ventes et marketing export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

1998 Formation professionnelle Marketing & Innovation (EM Lyon)
1988 - 1992 ESTRI, Ecole Supérieure de Traduction et de Relations Internationales (Lyon)
2 ½ ans à Lyon, 1 an à Londres (Hampstead School of English) & 6 mois à Mayence/Wiesbaden (Allemagne)
 Diplôme de l'ESTRI
 DEUG d'anglais
 Cambridge Certificate of Proficiency in English
1988 Baccalauréat B (Economie)

Expériences professionnelles

2011
2008 - 2011 Groupe NEXTPOOL RESPONSABLE VENTES et MARKETING EXPORT Equipementier piscine (volets, liners, couvertures, électrolyse au sel & produits de négoce) 4 sites de production ABRIBLUE, ALBIGES, ALBON & CARE STERILOR Création de poste : mise en place d'une stratégie export prenant en compte les contraintes de production, logistiques, juridiques, marketing et comptables Animation de formations techniques auprès des clients Suivi Grands Comptes (SCP, Desjoyaux, Magiline) Développement des outils de vente avec le Service Communication Organisation et participation aux salons internationaux (Piscine à Lyon, Piscina à Barcelone, Aquanale à Cologne)

2008
1999 - 2008 JARDEN Corp. (Campingaz, Sevylor, Coleman…) RESPONSABLE VENTES et MARKETING Europe de l'Est et du Sud-Est Production & distribution de produits de sport, loisirs et d'électroménager Zone supervisée: Grèce, Chypre, Turquie, Serbie, Ukraine, Roumanie, Bulgarie, Hongrie, Slovénie, Croatie CA géré : 11 M€ en 2007 (+50% entre 2004 et 2008) Commercial : suivi du réseau de distributeurs, négociation avec partenaires et GSA, GSB, GSS Marketing / R&D : identification des opportunités par marché, développement produits, veille concurrentielle… Juridique : suivi des litiges, rappels produits, contrats, protection des marques Finance : analyse compte de résultat, mise en place d'un suivi systématique du recouvrement des créances Logistique : analyse et optimisation régulières des coûts de transport Production / Achats / Qualité : mise en place & suivi planning production cartouches de gaz pour le 1er client du groupe, anticipation des besoins pour les produits sourcés en Asie, contacts avec fournisseurs chinois

1999
GROUPE SEB ASSISTANTE CONTROLE DE GESTION et MARKETING Production & distribution d'articles d'électroménager 1998 - 1999 ASSISTANTE VP MARKETING Soin de la personne Suivi des panels & mise en place d'un observatoire de la concurrence Participation à l'élaboration des plans marketing 1994 - 1998 ASSISTANTE CONTROLE DE GESTION INTERNATIONAL Analyse du reporting de 20 filiales internationales : comptes de résultats et bilans Elaboration des procédures de reporting, budget et plans moyen terme

1994
TELEFORCE GmbH GESTION PROJETS TELEMARKETING 1992 - 1994 Agence de marketing B2B en Allemagne Mise en place et suivi de projets (mailing & télémarketing), nationaux et internationaux. Clients :

HP, WWF, Avis Fleet Service… □ Recrutement & supervision des télé-opérateurs □ Présentation des résultats & statistiques aux clients, en collaboration avec l'équipe commerciale

1992
1992 DOW CORNING GmbH ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT en Allemagne □ Suivi des commandes et établissement des documents pour le transport de produits dangereux

Langues

- Trilingue anglais-allemand, bonnes notions d'espagnol, notions de grec moderne Ai résidé en Angleterre (1 an), en Allemagne (2 ans ½), fréquents déplacements professionnels à l'étranger parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique
Parfaite maîtrise des outils Windows : Outlook, Excel, PowerPoint, Word, Internet Explorer. Notions de BO et JDE (Expert)