

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, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

6166 :

☐ diplôme de l'estri

6166 :

☐ deug d'anglais

6166 :

☐ cambridge certificate of proficiency in english

1998 :

formation professionnelle marketing & innovation (em lyon)

1992 :

estri, ecole supérieure de traduction et de relations internationales (lyon)

1988 :

baccalauréat b (economie)

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Responsable des ventes zone export

groupe nextpool responsable ventes et marketing export équipementier piscine (volets, liners, couvertures, électrolyse sel & produits de négoce) 4 sites de production abriblue, albige, 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 lyon, piscina barcelone, aquanale cologne)

2008 - 2008 :

Responsable des ventes zone export

jarden corp. (campingaz, sevytor, 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, slovenie, croatie ca géré 11 m€ en (+50% entre et) ☐ 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 - 1999 :**Directeur / Directrice des ventes internationales**

groupe seb assistante controle de gestion et marketing production & distribution d'articles d'électroménager
assistante vp marketing soin de la personne □ suivi des panels & mise en place d'un observatoire de la concurrence □ participation l'élaboration des plans marketing assistante controle de gestion international □ analyse du reporting de 20 filiales internationales comptes de résultats et bilans □ élaboration des procédures de reporting, budget et plans moyen terme

1994 - 1994 :**Chargé / Chargée marketing digital**

teleforce gmbh gestion projets telemarketing agence de marketing b2b en allemagne □ mise en place et suivi de projets (mailing & télémarketing), nationaux et internationaux. clients hp, wwv, 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

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

Atouts et compétences

Informatique

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