# Chargé de recouvrement sénior (B to B)

75013 PARIS · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1907301055

## Ma recherche

Contrat recherché : 0
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Administration et Juridique

## Formations

1997 — Doctorat — Université de Montréal
BAC + 6 : Maîtrise en analyse du discours (DEA)
1995 — Bac +4 — Université de Montréal
BAC + 4  Baccalauréat équivalent : Licence en science de la communication
1991 — Bac +2 — Ecole PIGIER
Niveau brevet de technicien supérieur action commerciale

## Expériences professionnelles

07/2014 - à ce jour — Chargé de recouvrement sénior (B to B)

-”vW7F–öâ ÷ tefeuille recouvrement Export EMEA (Anglais-Italien-Arabe & Espagnol Lu & Ecrit).
-”6öçG ibution à la diminution du DSO (DMP) : Délai moyen de paiement à 10 de retard.
-• –Æ÷FW" &ö¦WB ÔÂ É&Pxport (Lutte anti-blanchiment d’argent). Renseigner piste d’audit, recherche, investigation, vérification et relance téléphonique et par mail à l’export.
-’ 6öÖÐunication et échanges d’informations avec le réseau commercial afin d’identifier et prendre à temps les litiges et trouver des solutions.
-’ ÷ ientation des actions et la gestion en fonction des objectifs chiffrés (point hebdomadaire individuel et de service sur l’atteinte des résultats mensuels)
-’ vW7F–öâ FW2 fÇW, I& VÇ2 N–Î— †öæ— VW2 VçG ants et sortants
-’ vW7F–öâ 7F—`e de mon portefeuille en proposant des solutions adaptées au client par des moratoires et en travaillant étroitement avec le service des Risques.
Coordonner et maîtriser la communication entre les différentes fonctions afin de minimiser les créances douteuses (Crédit, Opération, Vente).

10/2010 - 2014 — Chargé de recouvrement

Plan PSE : Co-implantation du recouvrement en Belgique
’ .– Æ—6 F–öç2
- Maîtrise du risque client
- Validation des ouvertures des comptes
- Validation des déblocages des commandes
- Génération et tenu à jour des balances âgées clients
- Relances téléphoniques et écrites (courriers de relances et mises en demeure).
- La gestion des litiges amiables (constitution du dossier, traitement, investigation et négociation du litige auprès des interlocuteurs concernés, régularisation du litige en accord avec l’administration des ventes et commerciaux).
- Le suivi administratif de dossiers jusqu’à la passation au précontentieux

06/2009 - 2010 — Analyste crédit et Recouvrement

Au sein de la branche THOMSON TELECOM, en relation directe avec les services contrôle de gestion, comptabilité, ADV et commerciale. Sur un périmètre France et Export, je participe au recouvrement des clients Français et Export.
- Réaliser au quotidien par le biais du logiciel ERP (SAP)
-•&V6÷Wg&VÖVçB WB .’ &V6÷Wg&VÖVçB 7W" F–f`érents types de comptes : TPE, PME, Grands comptes comprenant 600 comptes sur une balance de 90 millions d’euros
-•&VÆ æ6W2 N–Î— †öæ— VW0, par mail, courriers de relance et mises en demeure
-• articipation diminution du DSO
-”Æ vW7F–öâ I'Vâ ÷ tefeuille clients essentiellement export : création des comptes clients, validation des

conditions de paiement, négociation avec les commerciaux.
Le suivi des encours avec la comptabilité client.
-”Æ vW7F–öâ FW2 Æ—F–vW2 6Æ–VçG2 Vâ 6öÆÆ &÷ ation avec le service ADV et les commerciaux
-”Vâ `onction des cas, effectuer le blocage ou déblocage des livraisons clients dans le cadre de non-paiement des créances.
-• .— &W" ÆW2 F÷76–W'2 6öçFVçF–WW, WB G ansmettre au département juridique

10/2007 - 2009 — Analyste crédit et recouvrement

Réalisations : Au sein du service finance

Réaliser au quotidien :

-”ÆR &V6÷Wg&VÖVçB FW2 7.– æ6W2 6Æ–VçG2 Vâ ÖWGF çB F÷WB Vâ öWWg&R ÷W" `aire respecter les conditions paiements et accélérer leurs retours (Relances téléphoniques, par mail, courriers de relance et mises en demeure).
-”À'identification et codification des litiges.
-” 77W&W" F ç2 ÆR &W7 V7B FW2 .†vÆW2 WB ö ligations comptables, la bonne gestion des comptes ainsi que le suivi des relances.
-”~—&W" ÆW2 Æ—F–vW2 Vâ &VÆ F–öâ vec la force de vente, le service clients, le contrôle gestion et la logistique, justifier la déduction, ouvrir le litige et le transmettre au service concerné et relancer les interlocuteurs.
-”–æ`ormer la hiérarchie de tout événement clients pouvant conduire au blocage / déblocage des commandes

01/2007 - 2007 — Gestionnaire de recouvrement grands comptes

Réalisations : Recouvrer les créances auprès des clients grands comptes (instruction du recouvrement amiable des créances en maintenant la relation client).

Réaliser au quotidien par le biais du logiciel ERP (JDE)

-” æ Ç—6W" ÆW2 6ö× FW2 6Æ–VçG0.
-•&VÆ æ6W" ÆW2 6Æ–VçG2 " N–Î— †öæP, email, courrier ou fax.
-•7V—f’ FR É&Vç6VÖ le des créances de mon portefeuille.
-•.– Æ—6 F–öç2 FW2 ö&¦V7F–g2 f—€és (taux de relances, diminution des ratios, traitements des rejets).
-”7.– F–öâ I'VæR Þ—F†öFR FR ÆWGG age pour les clients sous contrat spécifique.
-”Væ6 G&VÖVçB WB `ormation d’intérimaires.
-”WG&R `orce de proposition auprès de la direction commerciale pour améliorer le DSO grands comptes.

06/2006 - 2006 — Chargé de recouvrement - Mission Intérim

Anticiper les éventuels problèmes de créances en organisant au mieux le règlement des factures de nos clients et assurer auprès d’eux le recouvrement de nos créances sur la base d’un contrat d’affacturage (contrat de subrogation).

- Gérer un portefeuille de clientèle étrangère (en langue anglaise, italienne et espagnole)

-”ö'FVçF–öâ FR &öÖW76R FR .†vÆVÖVçB `erme.
-”–FVçF–f–6 F–öâ WB .—6öÇWF–öâ FW2 Æ—F–vW2 vec le service ADV.
-•.—6öÇWF–öâ FW2 &ö lèmes liés au contrat de subrogation.
-•&VÆ æ6R FW2 N–&—FWW'2 6VÆöâ VæR & Æ æ6R &~–R † ' iérés du plus gros montant au plus petit en ayant comme objectif de ramener les arriérés de 90 jours de retard à 28 jours (diminution du DSO)

01/1999 - 2003 — Représentant marketing GRANDS COMPTES

En tant que représentant marketing direct, notre mission était de :
• &÷ ÷6W" WB `endre des solutions d’affaires globales aux PME très grands comptes en télécommunications (interlocuteurs variés : directeur générale, DAF ou directeur commerciale) : en matière de téléphonie fixe (ligne FALP, CENTREX), de téléphonie mobile, d’internet spécialisé (ADSL, ADSL+, CO1, CO2, ISDN & VPN) et de publicité pages jaunes et internet).

## Compétences

-”vW7F–öâ ÷ tefeuille recouvrement Export EMEA (Anglais-Italien-Arabe & Espagnol Lu & Ecrit).
-”6öçG ibution à la diminution du DSO (DMP) : Délai moyen de paiement à 10 de retard.
-• –Æ÷FW" &ö¦WB ÔÂ É&Pxport (Lutte anti-blanchiment d’argent). Renseigner piste d’audit, recherche, investigation, vérification et relance téléphonique et par mail à l’export.
-’ 6öÖÐunication et échanges d’informations avec le réseau commercial afin d’identifier et prendre à temps les litiges et trouver des solutions.
-’ ÷ ientation des actions et la gestion en fonction des objectifs chiffrés (point hebdomadaire individuel et de service sur l’atteinte des résultats mensuels)
-’ vW7F–öâ FW2 fÇW, I& VÇ2 N–Î— †öæ— VW2 VçG ants et sortants
-’ vW7F–öâ 7F—`e de mon portefeuille en proposant des solutions adaptées au client par des moratoires et en travaillant étroitement avec le service des Risques.
Coordonner et maîtriser la communication entre les différentes fonctions afin de minimiser les créances douteuses (Crédit, Opération, Vente).

- Maîtrise du risque client
’ Ò Validation des ouvertures des comptes
’ Ò Validation des déblocages des commandes
’ Ò ~–î— ation et tenu à jour des balances âgées clients
’ Ò &VÆ æ6W2 N–Î— †öæ— VW2 WB –7 ites (courriers de relances et mises en demeure).
’ Ò Æ vW7F–öâ FW2 Æ—F–vW2 Ö– les (constitution du dossier, traitement, investigation et négociation du litige auprès des interlocuteurs concernés, régularisation du litige en accord avec l’administration des ventes et commerciaux).
’ Ò ÆR 7V—f’ FÖ–æ—7G atif de dossiers jusqu’à la passation au pré-contentieux

## Logiciels

Office, AS 400, Sage, Sap

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