

**77000**

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 2009241123**

## **Gestionnaire commerciale adv**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

**2020** : Diplôme à Business School ENACO sur Lille

COMMERCE INTERNATIONAL

Spécialisation professionnelle : TP Gestionnaire Import- Export

**2019** : Diplôme à Centre de Techniques Internationales sur Paris

COMMERCE INTERNATIONAL

Spécialisation professionnelle: TP Responsable Technico-Commercial France et International

**2018** : Diplôme à The London School of English sur Londres, Etats Unis

PROFESSIONAL ENGLISH

Spécialisation : Administration des ventes Import - Export

### **Expériences professionnelles**

---

**2020 à ce jour :**

CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Peoples@nature | Secteur Tourisme Durable

Prospection en Pologne auprès d'entreprises écoresponsables des secteurs : touristique, transports, hébergement, publicitaire

- Mise en place de partenariats avec des entreprise labellisées tourisme durable
- Organisation de rencontres commerciales en Pologne

**2019 - 2019 :**

CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Rbm | Secteur Tourisme Durable

- Développement de la visibilité de l'agence de voyage auprès de CE, BtoB
- Organisation de rendez- vous physiques avec les représentants commerciaux
- Mise en place des partenariats commerciaux : Biocoop, Shindler
- Participation au projet publicitaire

**2014 - 2018 :**

ASSISTANTE DE MANAGER chez Ralph Lauren | Mode&luxue

- Action sur les KPIs, reporting de l'activité commerciale
  - Formation aux techniques des vente
  - Gestion des réclamations, factures, anomalies
  - Réalisation d'inventaire de stocks, magasin
  - Pilotage de la performance, management | 25 collaborateurs
- Résultat : Mise en place de la RL Expérience Client pour 60 Collaborateurs

**2010 - 2013 :**

RESPONSABLE ADV/SAV chez Almideco| Mobilier&luxue, Pologne

- Emission des bons de commandes , règlement fournisseurs
  - Préparation des documents d'expédition, suivi des paiements
  - Organisation des expéditions logistiques, facturation
  - Management | 12 collaborateurs
- Résultat : Mise en place du Service Après Vente, Fidélisation client

**2004 - 2010 :**

RESPONSABLE ADV/SAV chez Vistula | Mode&lux, Pologne

- Contrôle le traitement des commandes
- Gestion et provision commerciale du stock
- Suivi des dossiers clients, réclamation, édition factures
- Management des collaborateurs | 8 Collaborateurs

Résultat : Mise en place d'un service personnalisé pour les clients VIP : 30 Clients

**1997 - 2003 :**

ASSISTANTE COMMERCIALE chez Pepsico | Grande Distribution, Pologne

- Assistance du Directeur de Ventes GMS
- Suivi des livraison , facturation, devis
- Prospection terrain auprès de prospects PME
- Négociation commerciale

Résultat : Contrat d'exclusivité de distribution de Pepsi-Cola avec TV Pologne

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Gestion ADV-SAV| Développement Commercial | Service Client

**IMPORT- EXPORT**

- Incoterms 2020
- Suivi des opérations de dédouanement
- Coordination de la gestion logistique de la chaîne d'expédition
- Traitement des crédits documentaires

**GESTION DES VENTES**

- Suivi des clients/prospects
- Administration des ventes
- Traitement des réclamations
- Gestion des livraisons
- Inventaire

**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

- Pilotage du projet en Europe
- Prospection sur la zone Europe
- Représentation commerciale

**MANAGEMENT**

- Gestion d'une équipe multiculturelle
- Optimisation de la performance
- Animation d'équipe, formation