Credit Manager

Né(e) en 1979 · 78117 Châteaufort · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2012160821

Ma recherche

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

Formations

2012 — Bac +5 — École Supérieur de Vente
Manager en Ingénierie d'Affaires - Niveau I (Bac+5)
1999 — Bac +2 — Lycée Marie Curie
BTS assistant de gestion

Expériences professionnelles

2018 - 2018 — Manager commercial
Pôle Informations Commerciales, Master data SAP : 5 personnes
2018 - 2019 — Sales Manager
Clients étatiques (DGA), grands comptes et projets export.
Négociation de contrats cadre et des MCO, relatif au CAC armement et aux licences d'exportation.
Résultat : CA 9.2 M€, avec 4.2 M€ réalisé au T4, 20% d'export
2016 - 2016 — Credit Manager A/R
Management de transition : équipe de 7 personnes.
En charge de la trésorerie, de superviser l'export (Crédoc et risque de change) et de contrôler la zone France (système de valorisation prix). Responsable de la documentation des prix de transfert, CA 550 M€.
2015 - 2015 — Gestionnaire compte client Aéro
A400M, contrôle export de bien à double usage
2014 - 2014 — Responsable Export/Adv
CA 6.2 M€ dont 2.2M€ à l'export avec 1.2M€ pour le grand export, résultat+ 35% de 2013 à 2014.
2012 - 2013 — Coordinateur service clients
26 personnes, planification, forecast et reporting
2008 - 2011 — Business Operation Leader, IDSC Leader et Formateur
Gérer et développer un réseau de plus de 150 distributeurs. Vente de pièces détachées, résultat : 34M$ + 42% de 2005 à 2010. Ventes de formations, objectif : 450 K$, résultat 600K$ en 2010.
Création d'une nouvelle activité : location d'outillages, objectif: 150K$, résultat 280K$ en 2010. Appliquer une réorganisation stratégique avec la création de 2 centres opérationnels, diriger et rendre autonomes des équipes multiculturelles de 4 à 15 personnes. Zone EAGM
2007 - 2008 — Comptable A/R (Accounts Receivable)
Recouvrement export, superviser l'imputation.
2005 - 2005 — Agent de recouvrement international
2005 - 2007 — Customer Care Program Leader
2004 - 2005 — Coordinateur IDSC (service en charge des distributeurs)
zone EMEA. Recettage Oracle
2003 - 2004 — Technico-commercial/Responsable Commercial
Management commercial de trois centres de profits : création et transfert d'agences. CA 2,9 M€ en 2004, + 31% de 2003 à 2004
2002 - 2002 — Gestionnaire des règlements clients
2001 - 2001 — Analyste logistique
1997 - 2001 — Pré-qualificateur puis technico-commercial

Chasser et fidéliser des nouveaux clients.
En apprentissage CA 90K Frs, + de 3 nouveaux clients par mois. Téléphone : 2 RDV par soirée

Langues

Anglais (Courant), Français (Courant)

Compétences

Commerce international et logistique : Maîtrise des incoterms, crédits documentaires, lettres de crédits, carnets ATA, EUR1, IATA, D48... gérer, développer un réseau de distributeurs.
Conduite d’affaires en mode projet. Lancement d'un intranet. Répondre aux appels d’offres.
Info logistique : suivi des flux, superviser les transporteurs et transitaires. Achats et sourcing.
Relation clients et gestion des litiges : Négocier en B to B, expert en contrats de services.
Création de nouvelles activités, transfert et développement de nouvelles agences commerciales.
Appliquer les procédures de satisfaction clients, fournisseurs et distributeurs. Audit interne.
Management (équipe de 3 à 15 personnes) & Management transversal : Gestions des risques en partenariat avec des filiales, les services : juridique, financier, logistique, vente et marketing.
Finance d'entreprise : Prévision des ventes, contrôle de gestion export et problématiques fiscales.
Contrôler, mesurer, superviser des activités avec un reporting pour des fonds d'investissement

Logiciels

Pack Office, AS 400, Oracle, Sap, Salesforce

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