

Née en 1972
78000 Versailles
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2052177890

Ingenieur commercial

Objectifs

INGENIEUR COMMERCIAL

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

1995 :

d.e.s.s. evaluation et maîtrise de l'innovation et de l

Langues

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

Atouts et compétences

STAGES1995(6 mois) Chargée de mission Qualité - ELF ATOCHEM - Département des Polyoléfines
Fonctionnelles · Elaboration et diffusion des procédures commerciales telles que : -
Traitement des réclamations, observations et dysfonctionnements- Revue de contrat : traitement des commandes /
Elaboration des certificats de conformité - Elaboration des prévisions de ventes et programmes de
fabrication · Elaboration du Manuel Qualité du Département et des modes opératoires · Audits de
la structure1994(3 mois) Junior Marketing à l'international - Sergale FRANCE négoce tout produit provenant
d'Amérique, d'Asie et d'Europe - Magasins Généraux (LYON 7ème) · Négociation de nouvelles sources
d'approvisionnements Pâtes alimentaires d'Italie Stylos d'Asie du Sud - Est
· Vente de ces produits sur les Antilles françaises (Guadeloupe, Martinique) · Achat de transport
maritime relatif à l'acheminement de produits en provenance du Mexique1994(3 mois) Chargée de
mission marketing - CHANEL - Neuilly sur Seine· Définition du profil - type de la consommatrice de produits de soins
Chanel · Analyse et synthèse de documents professionnels · Approche quantitative :
administration de questionnaires à PARIS et LYON · Approche qualitative : plate-forme
d'animation1993/1994(8 mois) Chargée de mission au sein du service Achats - HOSPAL INDUSTRIE Z.I.
Meyzieu (LYON) · Evaluation et sélection des fournisseurs · Organisation de la logistique des commandes
et des réceptions pour 28 services · Réorganisation des fichiers de 50 fournisseurs de production (Rhône
Poulenc, Framatome Atochem...) et 30 fournisseurs hors production- gestion des fichiers achats avec
centralisation des documents techniques, courriers, compte rendus d'audit, visites et incidents.- optimisation de
l'exploitation de la liste des fournisseurs lors des demandes d'édition par codification du système de gestion de
base des données relationnelles (S.G.B.D.R).1992(3 mois) Assistante marketing - MARIGNAN
IMMOBILIER LYON - Département R&D· Réalisation d'un diagnostic des motivations d'achats d'acquéreurs
d'appartements ou de maisons individuelles (fourchette de 500 KF à 2 MF) · Repositionnement de la
politique des gammes de construction de l'agence · Amélioration de la stratégie commerciale de la
Direction de Marignan Immobilier (catalogue…)FORMATION1995 D.E.S.S. Evaluation et
Maîtrise de l'Innovation et de la Technologie Université Lumière Lyon 2 - Faculté de Sciences Economiques et
de Gestion. Compétences : Conduite de projet d'innovation, qualité, audit, veille concurrentielle et
technologique, prévision et prospective…1992/1994 Master en Marketing Opérationnel - Section

Internationale Ecole Supérieure d'Informatique, de Commerce et de Gestion de LYON. Compétences :
Marketing opérationnel & stratégique, industriel et direct "Especialización en Técnicas Empresariales"
(ESPAGNE) Ecole Supérieure en Administration des Entreprises (E.S.A.E.- Madrid).1990/1992 D.U.T.
"Techniques de Commercialisation" Université Claude Bernard - LYON 1 Compétences : Achats, ventes,
négociation commerciale, circuit de distribution; "Certificate in European Marketing" Polytechnique de
Hull (ANGLETERRE)Informatique Macintosh et PC Compatibles : Internet, PowerPoint, gestion commerciale
"Ciel", Access, Paradox, Windows, Excel, Word, Designer, Sphinx.

Centres d'intérêts

Chargée du recrutement des futurs membre de la Jeune Chambre Economique de VersaillesGolf, Lecture, Cinéma,
Voyages