

Née en 1978
57910 Neufgrange
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2105041302

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2002 : Bac +4 à ISFATES / DFHI sur Metz
Maitrise Sciences Economiques / Diplombetriebswirtin (FH)
- Option marketing

Expériences professionnelles

2007 à ce jour :
Chargé d'Affaires Internationales chez Credit Agricole De Lorraine sur Metz / Sarreguemines/ Nancy
Accompagnement et appui d'expertise internationale de 16 chargés d'affaires au sein de 3 agences
- Appui technico-commercial des chargés d'affaires dans leur mission
- Conseil clientèle grandes entreprises dans le développement de leur activité internationale
- Maintien et entretien des relations avec les acteurs de l'international
- Organisation, participation et animation des évènements sur l'International afin de développer les prospects
- Animation de formations pour la CCI comme prestataire externe (thématique internationales : sécuriser ses opérations à l'international, techniques de paiement, garanties de marché etc...)

Mission : Gestion/Développement/ Fidélisation d'un portefeuille de PME/ETI
- Gestion du portefeuille client, constitution des demandes de financement, études de dossiers, analyse du bilan, développement du fonds de commerce par la prospection de nouveaux clients
- Gestion de l'existant et maîtrise du risque
- Développement du PNB

2002 - 2006 :
Chargé de Mission chez Strategie Action sur Saarbrücken, Allemagne
Missions : Promotion et Organisation de séminaires et colloques en France et en Allemagne sur différentes thématiques / Approche directe de grands comptes et recherche de partenaires dans le cadre de mission de prospection pour des donneurs d'ordres français et allemands
- Organisation de toute la logistique de l'événement et animation
- Approche biculturelle / Réunions sur les thématiques du Management interculturel, Normes IFRS, etc..
- Réalisation de mission de prospections pour les entreprises françaises souhaitant se développer en Allemagne / Recrutement d'agent commerciaux

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Développement, gestion et fidélisation du portefeuille client

Prospection de nouveaux clients
Qualité de négociateur
Développement et entretien d'un réseau de partenaires
Autonomie et aptitude à prendre des décisions
Maîtrise de l'offre bancaire domestique et internationale
Bonne culture générale, solide bagage technique, sens commercial affirmé

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique de l'aquabike, aquafitness et aquagym en eau profonde depuis 15 ans