Née en 1976
38110 La Tour-du-pin
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2401101119

Chargee d'affaires - commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

1998 : Bac +5 à IAE de Perpignan
DESS Commerce International - anglais & espagnol

1997 : Bac +4 à UNIVERSITE de Grenoble
Maîtrise d'Affaires et Commerce en Langues Etrangères Appliquées

1996 : Bac +4 à UNIVERSITE d'OXFORD, Angleterre
Diploma in Advanced Studies Languages for Business

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :
ATTACHEE COMMERCIALE ET MARKETING chez Siroco - Hvac (ca 20m€ - 30 Personnes) sur Genas

2007 - 2012 :
CHARGEE COMMERCIALE ET MARKETING chez Texiloop (38) - Recyclage (serge Ferrari - Ca 156 M€ - 650 Personnes)

2006 - 2007 :
RESPONSABLE ADV chez Lea (92) - Internet Adsl (ca 3 M€ - 30 Personnes)

2002 - 2006 :
ATTACHEE COMMERCIALE EXPORT chez Imt (95) - Plasturgie (ca 7m€ - 45 Personnes)

2000 - 2002 :
COMMERCIALE GRANDS COMPTES INTERNATIONAUX chez Amadeus (95) - Logiciel Gds (ca 1650m€ - 340 Personnes)

1998 - 1999 :
ASSISTANTE LOGISTIQUE EXPORT chez Parisot Sieges (80) - Meubles (800 Personnes)

Langues

Espagnol (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sage, Sap

Atouts et compétences

Commerce International
. Développement du portefeuille clients : prospection, négociation, suivi de projets et fidélisation (cotations, contrats et suivis)
. Etablissement des devis, secteur France et international
. Gestion de dossiers commerciaux de A à Z et suivi des projets
. Reporting : statistiques CA et indicateurs de performance
. Maîtrise des techniques d'opérations import / export (incoterms, règlements internationaux tels que CREDOC)

Marketing
. Organisation d'évènements (et participation) : séminaires, salons, présentations collection…
. Préparation des tarifs et conception des catalogues
. Création d'outils promotionnels : roll-up, flyer, gestion du site web

ADV / Finances / Management
. Enregistrement et suivi des commandes
. Comptabilité clients : Coface, facturation et recouvrement créances
. Management : recrutement, animation d'équipe, formation, management (8 pers)

Achats /Logistique
. Sélection de fournisseurs : transitaire, ERP, agence de communication…
. Suivi des stocks et des plannings de fabrication
. Gestion du transport : RDV, négociations des tarifs et expéditions (BL,DAU, CO…) , traitement des litiges

Centres d'intérêts

Danses Latines
Voyages
Lecture