

Né le 01/01/1988  
**13470 Carnoux-en-provence**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 250222054904**



## Commercial export

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Batiment.

### Formations

---

**12/2010** : Bac +3 à Groupe Merkure

Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing International

**12/2008** : Bac +2 à Lycée Joliot-Curie

Brevet de Technicien Supérieur en Management des Unités Commerciales

**12/2006** : Bac à Lycée Lumière

Baccalauréat Sciences et Technologies Tertiaires option Action et Communication Commerciale

### Expériences professionnelles

---

**02/2023 - 03/2023** :

Responsable commercial Espagne chez First Industries sur Tarascon

Achat - revente de composants électroniques en Espagne. Sourcing de composants électroniques auprès de fournisseurs internationaux, et distribution auprès de distributeurs de composants, utilisateurs finaux (fabricants, maintenance), monteurs de projets électroniques, etc. Reprise d'un portefeuille client provisoirement et prospection de nouveaux comptes. Négociation tarifaire, de conditions de vente, de frais de port. Participation au salon Eurexpo avec objectif de représentation de la société et prospection de nouveaux clients.

**07/2015 - 04/2016** :

Commercial export chez Laboratoires Aci sur Cabriès

Entretien d'un portefeuille de clients (distributeurs, directs, agents de filiale...) en cycle long sur le secteur Europe et Grand export. Soutien technique pour les clients, négociations et autres relations avec les clients, référencement de nouveaux clients, veille du marché. ADV (saisie de bons de commandes, factures, BL, packing list, déclarations de dangereux, certificats d'origine, etc). Participation à la définition de la stratégie de développement et prospection active de nouveaux distributeurs.

**06/2011 - 07/2015** :

Commercial export chez Manex sur Gémenos

Entretien et développement d'un portefeuille de clients (distributeurs, directs, agents, filiales ...) sur le secteur France et Europe. Relations commerciales avec les filiales. Missions marketing (communication internet, mailings, newsletters, réalisations de présentations d'offres, etc). Développement de nouveaux produits, reporting et suivi statistiques.

**10/2010 - 03/2011** :

Chargé des opérations d'inspections chez Sgs sur Aix-en-provence

Relations avec les clients Grands Comptes ; planification / coordination des inspections (sélection d'inspecteurs, organisation avec les filiales avec les douanes et divers lieux d'inspection, planification, suivi), reporting (lecture

et rectification de rapports, émission de rapports) ; développement de nouveaux projets.

**09/2009 - 07/2010 :**

Commercial export chez Ezchem Europe

Entretien des relations commerciales avec les clients BtoB sur le secteur France et Europe ; développement de la société sur un nouveau marché ; ADV (saisie de bons de commandes, bons de livraison, suivi d'expéditions et demandes aux transitaires) ; missions marketing.

**10/2008 - 06/2009 :**

Chef de salle sur Adélaïde

Gestion de la salle dans un restaurant.

**01/2007 - 09/2009 :**

Magasinier - cariste ; vendeur ; responsable accueil SAV chez Alinéa sur Aubagne

Préparation de commandes et service aux clients, accueil client et saisie de commande, accueil SAV et prise en charge des clients.

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Gestion et développement de portefeuilles clients, Prospection, Veille, analyse et suivi de marchés et statistiques