

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Chargée d'Affaires / Commerciale Export

Actuellement en poste, je suis attentive aux opportunités dans les fonctions suivantes :

- * Chef de zone Import/Export
- * Commercial export
- * Administration des Ventes, SAV
- * Technico-commercial
- * Ingénieur commercial / d'affaires / avant vente

Expérience professionnelle

Depuis Septembre 2008	Chargée d'Affaires / Commerciale Export Mission : - Développement commercial (en France et en Europe) : veille concurrentielle, prise de contact et de rendez-vous, présentation en France et à l'étranger des services et produits à des interlocuteurs techniques (dont 20% du temps en déplacements), rédaction, négociation et réalisation de contrats, suivi et développement technico-commercial d'un portefeuille clients sur l'Espagne et la France, enquêtes de satisfaction, mise à jour régulière de la base de données clients - Support marketing au développement commercial : études de marché, création de supports commerciaux - Organisation de salons professionnels (en France et à l'international) : identification, logistique et définition des actions commerciales associées, participation aux congrès nationaux et internationaux
Septembre 2006 Septembre 2008	Attachée Commerciale Export Mission : - Détection et identification des marchés potentiels via des institutions locales (Missions Economiques – UBIFRANCE) - Prospection sédentaire des laboratoires pharmaceutiques et entreprises de biotechnologie en Europe - Création et mises à jour d'outils commerciaux - Organisation de rencontres d'affaires et participation à l'ICSE 2007
Avril 2006 Juillet 2006	Assistante commerciale export Ellipse Pharmaceuticals Mission : - Réalisation de supports de présentation commerciale - Prospection sédentaire avec les entreprises cibles sur le territoire européen
Septembre 2005 Février 2006	Commerciale Export Line et Lune Mission : Mission export à Casablanca (Maroc) - Étude de marché et de la concurrence - Prospection commerciale
Septembre 2004 Octobre 2004	Commerciale Export Anny France Mission : Mission à Saint-Pétersbourg (Russie) : - Étude de la concurrence - Prospection commerciale

Mai 2004
Juin 2004

Commerciale

Vodafone

Mission : Mission à Cordoba (Espagne) :

- Vente et conseil en agence commerciale
- Gestion du Service Après Vente

Janvier 2004
Février 2004

Assistante export

Le Chat Botté

Mission : - Gestion des commandes export et des procédures douanières : EUR1, certificats d'origine...

- Participation à l'organisation du Salon International de l'Agroalimentaire (SIAL)

Diplômes et formations

Septembre 2006
Septembre 2008

Université de Bordeaux IV

Le DUTA (Diplôme Universitaire de Technologie Approfondie) Responsable Import Export est une formation en commerce international unique en France qui allie apprentissage en entreprise et études universitaires. Il forme en deux ans des jeunes directement opérationnels aux métiers du commerce international spécialement dans la vente, l'achat et la logistique. Basé sur l'alternance entre le monde professionnel et l'Université, il est le meilleur moyen pour accéder à des postes à responsabilité (encadrement, management).

Spécialisation : Université de Bordeaux IV

Septembre 2005
Septembre 2006

Université de Bordeaux III

La licence Professionnelle Développement International de la PME PMI a pour objectif de former des cadres commerciaux intermédiaires capables de mettre en place et de conduire le développement international de la PME/PMI. Ils sont ainsi formés dans les domaines de la stratégie commerciale et du marketing, mais également et surtout dans celui de la prospection et de la négociation internationale. Ils doivent être en mesure de s'appuyer sur la puissance des outils issus des technologies de l'information et de la communication pour rendre plus accessible aux PME les différents moyens de l'action commerciale internationale.

Spécialisation : Université de Bordeaux III

Septembre 2003
Juin 2005

Lycée Nicolas Brémontier

Le BTS Commerce International conduit à l'apprentissage de deux métiers couvrant des champs de compétences distincts mais complémentaires en entreprise :

* Commercial export : il prospecte les marchés étrangers, établit les offres commerciales et anime le réseau commercial à l'étranger. Il assure une veille commerciale des marchés sous sa responsabilité.

* Assistant export : il assure une relation permanente entre l'entreprise et ses clients étrangers. Il gère complètement les commandes de l'enregistrement au paiement en passant par les problèmes de logistique. Il peut aussi être amené à coordonner le travail des commerciaux export.

Spécialisation : Lycée Nicolas Brémontier

Compétences en informatique

Logiciels

- Pack office (Word, Publisher, Excel, Outlook), Photoshop, ACT!, Ganttproject

Informations complémentaires

- Internet : sourcing, référencement de site, prospection, mailing.

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Espagnol

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Divers

Voyages

Angleterre, Espagne, Italie, Maroc, République Dominicaine, Russie