

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

Commercial Export Junior

Bienvenue sur mon profil en ligne.

Actuellement en poste dans une société d'assistance, je vise un nouveau défi plus en adéquation avec mes attentes. Titulaire d'un master de commerce international, je recherche un poste de commercial export.

Au cours de mon parcours, j'ai su saisir les opportunités d'effectuer des stages dans différents domaines, et de poursuivre des études dans plusieurs pays dans lesquels j'ai su faire preuve d'une bonne capacité d'adaptation à des environnements culturellement différents. Il m'a aussi fallu faire preuve de flexibilité et d'ouverture d'esprit, qualités que je crois essentielles à toute réussite professionnelle dans ce domaine d'activité (à l'international).

L'analyse des besoins, la prospection ainsi que le suivi des clients sont des missions qui me sont familières. Je mettrai à profit mon dynamisme, mes qualités relationnelles ainsi que mon tempérament commercial que j'ai eu l'occasion d'affûter à de nombreuses reprises (vente, télémarketing, prospection terrain) en France, en Angleterre et en Chine en 2008 où j'étais en charge de développer un portefeuille clients composé d'entreprises grands comptes et d'institutionnels.

L'ensemble de mes expériences m'a permis de me forger un grand sens des responsabilités et de l'organisation. Proactif, je sais prendre des initiatives et être force de propositions. Doté du sens des services, je suis bien conscient que le succès d'une entreprise réside dans la satisfaction de ses clients.

Expérience professionnelle

Depuis
Juin 2009

Chargé de Marketing, Développement et Qualité

Mission : - Développement des opérations marketing de la communication externe et interne: Web et blog content, brochures, publicités, relation presse, préparations des salons...
- Mise en place et gestion du process qualité (certification ISO9001) : Contrôle conformité des étapes
- Réalisation d'un dossier qualité, Compréhension et propositions de modification des procédures.
- Mise en place d'un outil de Gestion Relation Client (ou CRM)

Mars 2009
Juin 2009

Chargé d'Etudes et de Marketing (auto-entrepreneur)

Mission : - Réaliser une étude de marché sur le marché du pneumatique et le transport routier en France (état, acteurs, Chiffre d'Affaires, enjeux et perspectives)
- Créer et améliorer les supports de communication et de vente

Juin 2008
Novembre 2008

Assistant Commercial et Marketing

CHINA TRADE WINDS Ltd (Pékin, Chine)

Mission : - Prospector et développer un portefeuille de clients grands comptes et institutionnels: prospection téléphonique, relance et suivi clients, Networking
- Développer des partenariats online
- Améliorer les outils de communication et marketing
- Gestion des e-mailings (prospection, fidélisation, promotions), réalisation de newsletters

| | |
|------------------------------|---|
| Février 2007 Juillet 2007 | <p>Chef de Produit Junior COMTRADE (Colombes, 92)</p> <p>Mission : - Assistant chef de produit marque ALTEC LANSING (système audio), PLANTTRONICS (casques), KENSINGTON (accessoires) - Gestion de marques : SAITEK (périphériques «gaming») / PORT Designs (bagagerie PC portable) - Négociations fournisseurs et distributeurs, Sélection produits, Suivi des contrats - Mise en place du mix marketing, Création d'outils d'aide à la vente (argumentaires, brochures...) - Analyse marché (veille concurrentielle et produits), Analyses des ventes</p> |
| Juin 2006 Août 2006 | <p>Technico-Commercial AUTO ID SERVICES Ltd, ex MARTIN MULLIGAN Ltd (St Helens, Royaume-Uni)</p> <p>Mission : - Prospector et développer un portefeuille de clients sur le marché français et le marché britannique: Prospection téléphonique, relance et suivi clients</p> |
| Janvier 2005 Mars 2005 | <p>Chargé de Développement et de Communication OFFICE DU TOURISME D'ANTIBES-JUAN-LES-PINS</p> <p>Mission : - Mise en place des « Trophées Gould » cérémonie de récompense des meilleurs acteurs touristiques des Alpes-Maritimes : coordination et organisation, recherche de fournisseurs et de prestataires divers. - Actions de promotion : Relation presse, contacts médias, flyers, brochures, site internet.</p> |
| Mars 2004 Mai 2004 | <p>Conseiller / Vendeur hi fi vidéo LA SERAP (Paris 14e)</p> <p>Mission : - Accueil, conseils et informations aux clients - Actions promotionnelles, Vente - Gestion de stocks</p> |

Diplômes et formations

| | |
|--------------------------------|--|
| Mars 2008 Mai 2008 | <p>INSTITUT FRANCO CHINOIS DE MANAGEMENT (Nanchang, Chine) D.U Passerelle Asie (diplôme proposé par l'IAE de Poitiers)</p> |
| Septembre 2007 Juillet 2008 | <p>IAE DE POITIERS (86) Master 2 Commerce International</p> |
| Janvier 2006 Juin 2006 | <p>JOHN MOORES UNIVERSITY (Liverpool, Royaume-Uni) BA HONOURS (Programme ERASMUS) Spécialisation : Marketing Consumer, Behaviour SME Business / Entrepreneurship, Quality Management, Marketing Online</p> |
| Septembre 2003 Juillet 2007 | <p>IPAG Business School (Paris, 75) Master 1 Management et Commerce Spécialisation : Marketing / Commerce International</p> |
| Septembre 2000 Juillet 2003 | <p>LYCÉE SAINTE-THÉRÈSE (Rambouillet, 78) Baccalauréat Série ES (Economie & Social)</p> |

Compétences en informatique

Logiciels

- Maîtrise Pack Office, Windows 98/XP/Vista
- Logiciels photos: Corell Draw, Photoshop
- Ps-Pad (langage HTML), Création de site internet Web Acappella/Nvu (débutant)

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, Niveau écrit : Courant

Espagnol

Niveau oral : Moyen, Niveau écrit : Moyen

Chinois

Niveau oral : Scolaire, Niveau écrit : Notions

Divers

Projet de groupe IT (Master 2 Commerce International, IAE Poitiers)

Octobre - Janvier 2008 :

Projet professionnel de Master 2 Commerce International (mandaté par la CAP (Communauté de l'Agglomération de Poitiers) et le SPN (réSeau des Professionnels du Numérique))

Réalisation d'une mission d'études de potentialités d'échanges entre les entreprises du secteur des technologies de l'information du Poitou-Charentes et de la région de La Fayette aux Etats-Unis. Principales Missions : études de marchés des TIC, mise en relation entre entrepreneurs, études potentialités d'échanges « matching », prospection téléphonique dans la région de La Fayette.

Centres d'intérêts

- Sports : Football, Jogging, Tennis de table
- Musique : Percussions, Djaying (Débutant), Beat Maker (réalisation de mélodies)
- Lectures : Suivre l'actualité économique, les tendances des marchés
- Voyages : Sensibilité à la découverte de nouveaux paysages, de cultures, d'architecture, de styles de vie différents et ouverture sur les autres (Angleterre, Espagne, Italie, Bénin, Chine, Hong-Kong, Macao...)

Mobilité

Mobilité nationale et Internationale
Permis B