



\*\*\*\*\* \*\*

25/04/1984 (36 ans)  
Permis B

\*\* \*\* \* \*\*

Marseille (13000)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## DEVELOPPEMENT COMMERCIAL TRANSPORT INTERNATIONAL MARITIME ET ROUTIER, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2016 /

#### LINE MANAGER

MARMEDSA - Agence maritime (Marseille, France)

*Répresentation commerciale des armements:*

- Borchard: Méditerranée (Grèce, Turquie, Israel, Egypte, Maroc)

- Nile Dutch: Afrique (Sénégal, Cote d'Ivoire, Cameroun, Gabon, Congo, Angola)

*Prospection clients transitaires transport international zone sud France (axe Bordeaux Toulouse Marseille Lyon)*

*Pilotage activité de la ligne Maroc - développement commercial et opérationnel.*

*Déplacements professionnels Casablanca/Marrakech - Relations partenaires et clients*

*Gestion administrative client (Prise de booking, éditions BL, facturations, litiges, recouvrements)*

*Suivi opération avec les différents agents Borchard et Nile Dutch*

*Intégration navire et booking dans le système portuaire CI5 - AP+*

*Reporting clients - outils CRM*

*Objectif: développement volume annuel conteneurs*

mai 2015 / nov. 2016

#### AGENT COMMERCIAL

HEPPNER - Transport International (Paris, France)

*Relation partenariat transport à l'étranger*

*Préparation et échange documentaire (EX, EUA, EUR1, CMR, BL, lettre de crédit documentaire)*

*Organisation entrepôt sous douane - réception et expédition de flux industriels (consommation - offshore)*

*Gestion d'exploitation outil ERM - AS400*

*Gestion administrative client (suivi des expéditions, facturation)*

*Messagerie/affrètement France - messagerie/affrètement Europe de l'Ouest - Maghreb/Turquie*

*Objectif: développement chiffre d'affaire + marge*

sept. 2010 / oct. 2014

#### AGENT COMMERCIAL

MILITZER & MUNCH FRANCE

*Zone commerciale Ile de France + départements 51-89-45-18*

*Transport routier de fret industriel import - export : Maghreb/Turquie - Pays de l'Est/Russie - Eurasie*

*Transport Overseas (aérien/maritime): Monde entier*

*Prestation logistique sur plateforme (stockage, préparation de commande)*

*Objectif: développement chiffre d'affaire + marge*

avr. 2010 / juil. 2010

#### CHEF DE SECTEUR GMS

FINDUS

juil. 2009 / mars 2010

#### CHEF DE PROJET

ADHRENA

août 2007 / déc. 2007

#### ASSISTANT SALES TRADER

ODDO&CIE

/

#### Commerciale routier

MILITZER & MUNCH TUNISIE- Transport International (Radès, Tunisie)

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- / juin 2009                    **Master 2 en commerce international Majeure en finance, vente et marketing** - BAC+5  
ESC RENNES BUSINESS SCHOOL (Rennes, France)
- / juin 2007                    **Programme d'échange universitaire 6 mois. Enseignement finance et commerce international**  
UNIVERSITE AIX LA CHAPELLE (Aachen, Allemagne)
- / juin 2006                    **CLASSE PREPARATOIRE HEC; préparation aux concours d'école de commerce** - BAC+2  
Angers, France
- / juin 2004                    **BACCALAUREAT SES** - BAC  
La Roche sur Yon, France

## COMPETENCES

---

CRM, EX, EUA, EUR1, ERM, AS400, pack office

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Courant
<b>Allemand</b>	Académique
<b>Arabe</b>	Elémentaire

## CENTRES D'INTERETS

---

Pratique du rugby en club, université, triathlon, Lecture presse politique et économique