



**** *

** ** *

Paris 16 Passy (75016)

****.*****@*****.**

RESPONSABLE ESCALES NAVIRES / DÉPARTEMENT SHIPPING, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2021 /

RESPONSABLE ESCALES NAVIRES / DÉPARTEMENT SHIPPING

Bolloré Ports

Organisation, supervision des escales de navire de commerce & prise en charge de la marchandise transportée

Préparation et suivi des escales avec toutes les parties concernées : armateur, commandant du navire,

réceptionnaire de la marchandise, terminal, autorités portuaires, douanes...

Gestion des demandes de l'équipage : relève d'équipage, avitaillement, visite médical à bord...

Organisation du chargement ou déchargement en concertation avec le commandant du navire,

l'armateur ainsi que les manutentionnaires

Négociation des tarifs de manutention auprès des terminaux portuaires

Gestion des frais d'escales : établissement et facturation des comptes d'escales

Prise de contact et visite commerciale aux clients importateurs et exportateurs

Elaboration d'un business plan en vue d'attirer de nouveaux clients : compagnies maritimes, groupes

industriels, et transitaires

Etablissement de la facturation des frais import / export relatifs à la marchandise

janv. 2020 / juin 2021

RESPONSABLE LITIGES - LIGNE MARITIME EN CONTENEURS

Arkas Holding & YANG MING

Suivi & gestion des conteneurs à l'import ARKAS & YANG MING dans le respect des procédures et de la

réglementation : baisse du nombre de conteneurs en souffrance de 60%

Mise en relation de l'armateur avec la douane, la société de destruction, le terminal à conteneur et les

avocats afin de leur apporter les informations et traiter chaque cas de souffrance de manière optimisée.

Suivi mensuelle avec les autorités douanières afin de faire le point sur la problématique des conteneurs

abandonnés et essayer de trouver des solutions.

Préparation des dossiers de destruction et information à l'armateur concernant les PV ainsi que le prix

Elaboration et suivi des dossiers de litiges avec les parties concernées pour les deux armateurs

Relance et accompagnement de l'importateur jusqu'à la libération des conteneurs.

Mise en place de KPI et reporting sur l'évolution des conteneurs en souffrance aux ports de Casablanca

& Tanger

Gestion du parc de conteneurs pour ne pas dépasser l'allocation de magasinage autorisée

oct. 2018 / oct. 2019

ASSISTANTE COMMERCIALE EXPORT - AÉRIEN

Bolloré Logistics

Prospection physique et téléphonique de la clientèle

Etablissement des cotations suite aux visites client et selon la demande du client

Négociation des achats avec les compagnies aériennes

Analyse des besoins et exigences du client en définissant les prestataires appropriés

Réservation du fret auprès des compagnies aériennes

Mise en place et suivi des dossiers commerciaux en respectant les procédures spécifiques définies pour

chaque trafic

Transmission des instructions clients au service exploitation et à l'entrepôt

Mise en place des KPIS et analyse des résultats par secteur et par client
Ciblage et segmentation de la clientèle selon le secteur d'activité et la destination
Définition des objectifs commerciaux en concertation avec les responsables commerciaux
Mise en place et lancement du CRM au sein de l'agence
Formations des collaborateurs au nouveau logiciel
Mise en place d'un nouveau mode de calcul des résultats commerciaux
Veiller à la concordance des résultats commerciaux et assurer le suivi de ces résultats

oct. 2017 / oct. 2018

COORDINATRICE EXPORT - CUSTOMER SERVICE EXPORT

Bostik S.A

Gestion, traitement et suivi des commandes pour les clients concernés par l'export
Coordination des différents services intervenant sur la chaîne commerciale (logistique, production, réglementation...)

Gestion des demandes de prix par mail

Suivi et prise en charge de la coordination des expéditions

Traitement des litiges et des réclamations clients

Assurer le suivi des clients : informations, documents réglementaires, catalogues, facturation, relance

des impayés, réclamations et litiges.

Mise à jour de la tarification client & des données clients

Prospection client à l'international (Afrique & Moyen Orient, DOM-TOM)

Analyse des résultats de vente par zone géographique, par marché et par client.

Satisfaction client en identifiant leurs besoins et en y répondant favorablement

Participation à l'élaboration des budgets export

Amélioration des process & élimination des tâches répétitives

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2020

Master spécialisé en Transport, Logistique & Commerce international;

Bachelor en Commerce International - BAC+4

ISTELI - Groupe Aftral; UIC - Casablanca

COMPETENCES

SAP, données clients, Microsoft Office 2010

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français