



***** ** ** *

17/02/1968 (56 ans)
Nationalité française

** ** *

Marseille (13000)

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

Cadre expérimentée dans les fonctions commerciales secteur transport maritime, négoce, gestion de BU, marketing stratégique et opérationnel, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- juil. 2014 / aujourd'hui Responsable Commerciale - 2 collaborateurs**
CMA CGM Siège social Marseille - Direction Commerciale DOM TOM
*En charge de la stratégie et de la politique commerciale des lignes maritimes sur l'axe Europe vers Océan Indien.
Optimisation du remplissage des navires porte-conteneurs et des revenus des lignes, développement des PDM.
Garant du respect du P&L. Budget/PFA.
Analyse de marchés, veille concurrentielle, reportings, CRM. Elaboration de propositions d'amélioration (gestion de projet).
Animation du réseau des agences maritimes sur le périmètre (22 agents), pushpull, actions de développement et rôle d'arbitrage.
Négociation directe avec les clients VIP Océan Indien (TOP25) et accompagnement dédié.*
- juin 2008 / juin 2014 Responsable Commercial - 1 collaborateur**
CMA-CGM, Ile de la Réunion - Agence Maritime
*Développement des parts de marché import et export. Occupation du terrain par des actions et visites clients.
Représentation auprès des partenaires et institutionnels.
Accompagnement des clients pour toutes problématiques liées à la prestation de transport et exploitation locale.
Veille concurrentielle. Reportings et production de statistiques locales Agence et Terminal.
Participation au budget de l'agence avec la Direction Financière.
Résultats en 6 ans : Augmentation des PDM import de 28% à 32% et export de 30% à 56%.*
- janv. 2007 / janv. 2008 Attaché de Direction**
A.I.LE, Ile de la Réunion - Commissionnaire de transport
*Interlocuteur dédié des clients pour leurs prestations de transit et transport maritime et terrestre, import et export.
Quotation, suivi des dossiers, facturation.*
- janv. 2000 / janv. 2007 Gérante Associée (création de société) - 2 employés**
GR SILVER, Ile de la Réunion - Grossiste importateur distributeur
*Gestion de BU en SARL. Mise en place des outils de référencement, d'aide à la vente, de facturation et des encaissements.
Sourcing national et international d'articles bijouterie fantaisie et horlogerie, négociation avec les fournisseurs, logistique import.
Implantation des marques en points de vente spécialisés, et de corners chez les non spécialisés. Suivi du turnover, vente.
Développement d'une activité de cadeaux publicitaires auprès de directions marketing et cadeaux d'entreprise auprès des CE.*
- janv. 1996 / déc. 1999 ☐ Animateur de réseau (5 points de vente en articles divers de décoration)**
General Trading, Ile de la Réunion - Magasins au détail "Comptoir Austral"
*Formation des vendeuses, contrôle des recettes, gestion des stocks et optimisation du turnover.
Accroissement du trafic aux points de ventes par des actions marketing.*

janv. 1990 / déc. 1995 **Ingénieur Commercial**
CORTEX (filiale de Groupama), Marne-La-Vallée - SSI
Développement et suivi d'un portefeuille de clients agences de publicité et annonceurs pour leurs opérations de mailings.
Analyse de faisabilité avec les informaticiens et élaboration de la proposition technique et commerciale aux clients.
Tenue des objectifs CA.

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 1999 / juil. 1999 **Stage de Création d'Entreprise** - BAC+6 et plus
CCI du Lot & Garonne

juin 1989 / sept. 1990 **DESS Droit des Contrats Internationaux** - BAC+5
Tours

juin 1985 / déc. 1988 **Ecole Supérieure du Commerce Extérieur** - BAC+4
Paris

août 1984 / juin 1985 **Baccalauréat B (Economie)** - BAC
Nancy

COMPETENCES

Pack Office Windows, networking. EBP Gestion.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

CENTRES D'INTERETS

Tennis, Natation, Voyages.