



**** *****

03/07/1957 (66 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis B

** ***** ** *****

Fuveau (13710)

****,*****@*****,**

Assistante Marketing _ ADV _ Bilingue, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 1993 / janv. 2019

Assistante Marketing Produit Bilingue

STmicroelectronics (Rousset- 13)

Stratégie Commerciale, Marketing et Supervision des Ventes

Assistante Marketing Produit Bilingue - Job Grade 13.

STmicroelectronics (Rousset- 13)

- * Management d'une ligne de produits : développer, promouvoir et supporter cette ligne de produits sur chaque segment de marché (budget et objectifs définis)*
- * Management Grands Comptes, Distributeurs et Clients Directs*
- * Coter les contrats annuels des Grands Comptes,*
- * Fixer les prix de ventes pour les cotations en monnaie locale (RFQ : Request for Quotation),*
- * Analyses Sales & Marketing (calculs réalisation CA vs budget, calculs des marges brutes, marges nettes, analyses de l'évolution du marché/compétition...),*
- * Support aux Forces de Ventes (lancements Nouveaux produits),*
- * Support aux « Account » Managers : identification et analyse des nouveaux projets (élaboration des plans à 3 ans, 5 ans, budgets, revues de budget)*
- * CRM, SAP, KPI, Pricing Policy,*
- * Etablir les Listes de Prix et les listes des « prix planchers » (publication Intranet Forces de Ventes et Marketing, publication WEB Clients + WEB Distributeurs),*
- * Maximiser les objectifs de marges et de taux de pénétration pour l'exercice en cours.*
- * Préparation des visites Clients au sein de la Division basée à Rousset,*
- * Voyages d'Affaires : USA, Europe et Russie : visites Clients et Distributeurs,*
- Présentations de la stratégie Marketing et Commerciale de la Division, promotion des nouveaux produits nouvellement mis sur le marché, information de la disponibilité de ces produits.*

avr. 1983 / mars 2020

Assistante Administration des Ventes Bilingue

STmicroelectronics (Rousset-13)

Management Relation Clientèle _ ADV

Assistante Administration des Ventes Bilingue - job Grade 12.

STMICROELECTRONICS (Rousset-13)

- * Support et coordination avec les Forces de Ventes et les équipes Marketing basées en Région et représentant la Société STMicroelectronics dans leurs territoires respectifs,*
- * Gérer les entrées de commandes,*
- * Recueillir les prévisions de ventes pour établir la « demande marketing »,*
- * Organiser et assurer le suivi des projets Marketing afin de garantir leur bonne exécution.*
- * Interface avec les Clients Externes et les Forces de Ventes pour les problèmes de livraison,*
- * Gérer les priorités (FIFO), contrôler le transport, la logistique, la conformité des lettres de crédit, assurer la facturation de fin de mois pour atteindre les prévisions budgétaires,*
- * Assurer l'interface avec les Clients Internes de la Division (Qualité, Finances, Marketing),*
- * Assurer l'interface avec le Centre de Production, les Ingénieurs des Ventes,*
- * Chargée du management des Allocations de livraison en accord avec le Marketing,*
- * Mettre à jour le portefeuille Clients (GC et autres via CRM, SAP, KPI),*

* Optimiser le Service Client afin d'atteindre le 100% On-Time et Early Warning,
* Transmettre aux clients stratégiques les prévisions de livraison sur chaque mois,
* Synthétiser les indicateurs de qualité de Service, élaborer les plans d'actions nécessaires afin
d'améliorer de façon constante la satisfaction client,
* Mise en place de plans d'actions pour la fidélisation de ces clients et prospection Internationale
pour développer la base de données clients,
* Gestion des retours, des avoirs, prévisions de facturation, préparation des livraisons clients,
anticipation des problèmes liés à l'exportation.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2015 **Project Management Effectiveness - CPF *; Project Initiation * Define; ***

/ juin 2012 **CPF * Graphiques, * Statistiques, * Calculs pourcentages, * Moyennes, * Filtres élaborés, * Listes déroulantes, * Mise en forme conditionnelle, * Tabl**
EXCEL Perfectionnement

/ juin 1985 **BTS Commerce International - BAC+2**
CNED Lyon - DIF/CPF

/ **Advanced Marketing Skills - CPF; Advanced Marketing Skills; Advanced Negotiation Skills; Advanced Selling Skills; Selling direct to Key Accounts; Adva**

/ **en Langue Russe - DIF/CPF; Langue Russe**
Centre Franco-Russe de Marseille; ASSOCIATION CULTURELLE et; Franco-Russe de Marseille

COMPETENCES

Pack Office, Excel, Excel VBA, Notions ++, Excel Macro, Acrobat, Word, PowerPoint - Expert, CRM, SAP, Maitrise ++, Project Management, Outlook, PeopleSoft, Business Objects, KPI, Pricing, Intranet, Interface, EXCEL Perfectionnement, CPF, l'Anglais

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Elémentaire
Russe	Elémentaire
Français	Académique

CENTRES D'INTERETS

Géo-Politique, Humanisme, Lecture, Sports Nautiques, Musique, Jardinage