



Nationalité FRANCAISE
Permis A et B (véhicules personnels)

* *****

Cabanac-et-Villagrains (33650)

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

Responsable de Projet Commerce International, Export, ADV et Logistique (anglais et/ou espagnol) SUR LANDES OU PYRENEES ATLANTIQUES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2011 /

Coordination commerciale, export et logistique internationale

LECTRA S.A (33 - Cestas)

Coordination commerciale, export et logistique internationale

Depuis Juin 2011 à aujourd'hui

** Coordination des flux commerciaux export et logistiques entre le siège, les 32 filiales*

et agents à l'Etranger (Europe et Grand Export)

** Interface interne/externe et relais logistique avec les différents services de l'entreprise*

(R&D, approvisionnements, planification, production, douanes, transitaires, expéditions...)

** Pilotage opérationnel quotidien des urgences clients et mise en place solution retenue*

** Accompagnement et conseil aux filiales en accord avec la stratégie communication et commerciale du groupe (informer, former, gérer, coordonner, assister, solutionner)*

** Gestion des problématiques clients (douanes, qualité, réglementaire, logistique, sécurité)*

** Mise en place de solutions d'amélioration continue (process, communication)*

** Responsable dédié à la gestion et l'optimisation des flux export maritimes pièces détachées (26% du C.A) vers les filiales Grand Export (Amériques, Asie, Océanie...)*

*** 2018 : Mémoire de Master 2 réalisé sur l'intérêt stratégique pour LECTRA de l'obtention*

du statut d'O.E.A (Opérateur Economique Agréé) dans la stratégie de développement du

Groupe à l'International (+50% des ventes à l'export sur 4 ans)

avr. 2005 / déc. 2020

Conjoint associé

SPEED MOTOS SERVICES S.A.R.L (33 - Villenave-d'Ornon)

Depuis 14 ans : Création de l'entreprise (T.P.E) en 2005 et prospection (B TO C)

** Définition et mis en place de la stratégie de communication de l'entreprise*

** Organisation des actions de communication et événements clients en tant que concessionnaire moto bordelais Royal-Enfield (randonnées clients, w.e démonstrations et*

essais clients, organisation et participation aux salons motos spécialisés, soirées thématiques et événements avec assurances et partenaires comme l'Assurance Mutuelles

des Motards, les organisateurs voyages spécialisés dédiés etc. ..)

** Gestion administrative & comptable de l'entreprise (gestion budget, trésorerie, bilan...)*

** Mise en place des procédures administratives et de l'outil de gestion commerciale et comptable*

janv. 1998 / déc. 2010

Assistante commerciale Import-Export

DARBO S.A (40 - Linxe) et FINSA S.A (40 - Morcenx)

** Gestion & coordination des flux commerciaux avec le Directeur Export, la force de vente*

terrain (France), les agents commerciaux (Espagne) et clients (B TO B)

** Gestion directe de la relation et urgences clients*

** Assistanat commercial du Directeur général et du Directeur Export*

janv. 1994 / déc. 1998

Chargée de Communication commerciale et de promotion

CHAMBRE DE COMMERCE DE PARIS (75 - Paris)

- * Département Foires et Salons : Promotion, gestion et organisation de salons professionnels à l'Etranger auprès d'entreprises françaises (B TO B - Europe de l'Est)
- * Accompagnement des entreprises sur les salons
- * Gestion de la communication commerciale sur ces salons spécialisés
- * Gestion logistique des événements
- * Département des Formalités Internationales :
- * Organisation et animation de réunions de présentation (B TO B) pour un logiciel destiné aux entreprises pour l'établissement de la Déclaration d'Echanges de Biens intracommunautaires (D.E.B) en partenariat avec la D.G.D.D.I (Direction Générale des Douanes)
- * Vente, formation et Hotline aux entreprises utilisatrices
- * Direction de l'Information Economique :
- * Participation à l'organisation des actions de communication internes organisée par la Direction
- CHAMBRE REGIONALE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE (59 - Lille) | Chargée de mission
- * Direction de l'Information Economique : Prospection téléphonique pour mise à jour de fichiers d'entreprises PME et vente du répertoire (B TO B)

DIPLOMES ET FORMATIONS

oct. 2017 / sept. 2018	BAC+5 Management & Commerce International (Master 2) - BAC+5 I.A.E (86 - Poitiers)
sept. 1989 / juin 1992	BAC+3 Communication, Marketing, Publicité - BAC+3 I.C.M.P (59 - Valenciennes)

COMPETENCES

- Interface, amélioration continue, pilotage des activités logistiques à l'international, gestion d'une activité commerciale et logistique en Europe comme à l'Export et coordination de moyens techniques, opérationnels et humains de services associés
- Collaborateur opérationnel fiable, proactif et flexible (tant en interne qu'à l'externe de l'entreprise) en terme de gestion de l'intégralité du cycle logistique et commercial (gestion/optimisation des flux, gestion de budget transports, mise à jours des procédures et différents référentiels, notamment douane, en harmonie avec les process métiers internes, suivi comme négociations avec les différents prestataires, gestion des différents litiges..)
- Proactive et créative sur des problématiques et gestion des urgences en tant qu'interface et relais logistique avec les différents services de l'entreprise (sur site et hors site)
- Expérience en transport et formalités douanières (aérien/maritime/route)
- Esprit d'équipe, sens du collectif et empathie
- Persévérance et résilience
- Volonté et capacité à apprendre comme à évoluer dans différentes fonctions et nouvelles missions
- Esprit critique pour analyse et prise de décisions

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

- Moto (conduite sur piste et randonnées)
- Peinture et artisanat