



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

Nationalité Française  
Célibataire

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

Fontenay-le-Fleury (78330)

\*\*\*\*\*

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

## Responsable Export, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 1999 /

#### Responsable Export

Hoechst Marion Roussel

*au sein de la Direction Export HMR Interphar*

*Mission : Réorganiser le Service Export en intégrant les Principes Actifs Roussel Uclaf dans la nouvelle division HMR Interphar.*

*Gestion de 34 filiales sur Asie, Amérique Latine, Maghreb.*

*\* Mise en place des procédures internes en 2 mois*

*\* Intégration en souplesse d'une activité dans un nouvel environnement de fusion et système.*

janv. 1995 / déc. 1997

#### Coordinatrice Europe, gestion commerciale

WTC Canada, Montréal

*7 filiales*

*\**

janv. 1993 / déc. 1994

#### Technico Commerciale Export au sein de la Direction internationale

Total

*Mission : Développer les ventes sur l'Amérique latine, Afrique via agents et distributeurs et assurer les contacts commerciaux Grands Comptes (Elf, Total, l'Oréal...).*

*Négocier les prix, élaborer les prévisions de ventes mensuelles, étudier la solvabilité des clients en coordination avec le département financier basé à Bruxelles.*

*\* Augmentation du CA sur Amérique Latine de 9 millions F*

/

#### Responsable Clients Europe

Thomson multimedia

*Mission : Organiser le Service Europe et Assurer les relations directes Clients.*

*Gestion de 3 marques (locales, privées et design) sur l'Europe.*

*Comptes Clés : Kingfisher, Quelle et distributeurs sélectifs avec gestion du CA annuel passant de 7 M € à 30 M € en 2 ans.*

*\* Relations Clients : vérifier les comptes, analyser les spécificités pays, résoudre les litiges de paiement, suivre les commandes et structurer le Département en créant des outils pour l'analyse des ventes.*

*\* Soutien Ventes : participer aux réunions avec les Responsables des Pays négociant exclusivement avec le compte Kingfisher en Europe sur prix, coordonner les rapports TOP 10 clients, résoudre les sujets litigieux sur place et participer au recrutement du personnel.*

*\* Mise en place opérationnelle du service en 6 mois*

*\* Progression du CA de + 50% et développement de nouveaux comptes*

*\* Réduction du volume d'impayés depuis 1999 de 70%.*

*\* Mise en place de Projets Européens : coopérer en tant qu'agent clé avec les Consultants externes, la logistique, les départements contrôle de gestion et les usines France, Pologne pour prix, prévisions de ventes, identifier les problèmes financiers et de système.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

avr. 2005 / juil. 2005 **Formation IPROFOP, Marketing en Anglais; IFOCOP, Anglais et Espagnol de**

sept. 1991 / juin 1992 **Academic Certificate of Communication/ Media; Maîtrise en Commerce International - BAC+4**  
Advertising; Instiute of Technology Central Islip Campus, New-York (USA);  
Université Paris- Sud

/ **(Sales & Distribution) / Word, Excel**  
Progiciel SAP R/3

## **COMPETENCES**

---

SAP R/3, Word, Excel

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**Espagnol**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

voyages personnels, volley-ball, danse modern jazz, surf, yoga