********* ***** ******
08/06/1970 (53 ans)
Permis B

* **** *******
Turretot (76280)
****
*****.******@*******.**

INSIDE SALES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 /

INSIDE SALES
COSCO SHIPPING LINES France
des Appel d'offres. Etablissement des contrats annuels. Suivi statistique. Relances commerciales. En
contact permanent avec le Siège et les services opérationnels.
Bilan : Rigueur, Organisation, Respect des délais imposés. Parfaite autonomie au vu des expériences
passées.

janv. 2008 / déc. 2017

Responsable Achats maritimes France
PHILIPPE FAUVEDER & CIE puis CMA CGM LOGISTICS
ACHATS MARITIMES

2016 / 2017 CMA CGM LOGISTICS - Responsable Achats maritimes France
2008 / 2016 PHILIPPE FAUVEDER & CIE - Coordinatrice Achats maritimes

** Organisation du poste Achats Maritimes pour le compte des Agences France.*
** Interlocuteur privilégié auprès des Compagnies Maritimes.*
** Négociation et centralisation des achats maritimes. Veille tarifaire.*
** Recherche de produits adaptés aux divers besoins du Groupe dans le but de favoriser son*
développement.
** Mise en place d'un outil Web permettant l'optimisation du travail des forces de vente en leur*
apportant une meilleure réactivité.
** Etablissement des statistiques mensuelles et bilan annuel. Reporting à la Direction Générale.*
** Participation à des réunions stratégiques.*

Bilan : Autonomie. Réactivité. Rapidité d'analyse et esprit synthétique. Bon relationnel.

janv. 2007 / déc. 2008

ASSISTANTE COMMERCIALE
PHILIPPE FAUVEDER & CIE

janv. 2006 / déc. 2007

AGENT DU SERVICE CLIENTELE
SAFMARINE France

janv. 2006 / janv. 2006

MAERSK France
** Conseiller, fidéliser, identifier les besoins de la Clientèle, vendre les produits appropriés.*
** Suivi rigoureux et adapté garantissant un service de qualité dans le transport terrestre et*
maritime des marchandises
** Négociation des frets maritimes.*
** Anticiper les besoins de la Clientèle.*
** Prospection.*
** Développer de nouveaux comptes clients et en assurer le suivi.*

Bilan Esprit d'analyse et d'initiative. Acquisition de connaissances dans le transport des marchandises hors gabarit. Découverte du transit, mise en application des connaissances acquises
dans le passé. Elargissement de la vision du Transport.

janv. 1998 / déc. 2000 **Agent du Service Clientèle export**
P&O NEDLLOYD
** Suivi de la Clientèle et sa marchandise en organisant le transport maritime et terrestre,*
depuis l'Europe vers le monde entier.
** Suivi des dossiers Import.*
** Familiarisation avec le transport de marchandises sensibles de type dangereux et hors gabarit.*
** Offrir un service sur mesure et de qualité dans l'objectif de fidéliser et de satisfaire la*
Clientèle tout en respectant les objectifs de la Société.
** Esprit d'équipe, d'initiative. Analyser une situation et proposer des mesures correctives.*
** Etablissement des statistiques.*
** Remise de cotations, fonction de support du Service Commercial.*

Bilan : Capacité d'adaptation à des situations variées. Dynamisme et productivité.

janv. 1995 / **AGENT DE GESTION DU SERVICE CONTENTIEUX**
** Suivi des dossiers de réclamation.*
** Contacts avec les co-contractants, les experts, avocats et assureurs.*
** Déplacement sur le terrain dans le cas de chargement ou déchargement de marchandises sensibles*
du type hors gabarit ou de grande valeur.

Bilan : Mise en application de mes connaissances en droit maritime.

janv. 1992 / HISPANO SUIZA (76)

janv. 1988 / CIFN DIALOGE (76)
Trésorerie.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1993 **Maîtrise en Droit International et comparé des Affaires** - BAC+4
UNIVERSITE DU HAVRE

COMPETENCES

Excel, Power Point, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol Elémentaire
Français