



Jérôme Mirleau

+33618363010

jeromemirleau@icloud.com

Avoine

+ Mon objectif est de finaliser par un CDD de 6 mois, mon diplôme en Licence Commerce et Développement International via le CNAM

+ *Apprendre, comprendre, réfléchir et innover* : grâce à ce leitmotiv qui représente ma personnalité et ma manière d'être au travail, j'ai mis en valeur mes capacités à apporter des solutions concrètes et sur-mesure auprès des entreprises avec lesquelles j'ai été en collaboration.

EXPERIENCES

Chargé d'accueil bancaire CIC Chinon- Bourgueil, Caisse d'épargne 2022 à 2024

Chargé de clientèle et ADV France et Export Avr.22 – Aout.22

Parex-Lanko / TER Rental

- Travail en collaboration avec les services logistique, achat, commercial et comptable
- Relation avec la clientèle Europe (Benelux, Espagne, Allemagne, Autriche et UK)
- Gestion des commandes export et France :
- Chiffrage, saisie des commandes, facturation, suivi des dossiers clients jusqu'aux expéditions)
- Gestion des achats intersites (traitement, disponibilité des stocks, contact avec les transporteurs)
- Élaboration de documents de travail (Rapport et suivi d'activité, montée en compétences)

Merchandiser 2019-2021 - Intérim – 01-37-49-86-79 Nov.19 – Mars.22

Apporteur d'affaires - Chrono Diffusion France – Indépendant. Mars.18 – Dec.18

- Développement commercial de la marque horlogère suisse Cyrus sur les secteurs France et Monaco
- Veille du segment Haute Horlogerie (création d'une base de données prospects)
- Ciblage des revendeurs potentiels (évaluation financière, collecte d'informations...)
- Développement commercial (Prospection, emailing, téléprospection, enquêtes...)
- Gestion de la pénétration du marché francophone
- Veille médias spécialisés en horlogerie et luxe

Télémarketing - Intérim – 31-74-37 Aout.14 – Fev.16

Commercial itinérant - MAPA assurances – 92 Sept.11 –Jan.13

- Développement commercial et fidélisation, contrats IARD, épargne et prévoyance auprès des professionnels.
- Réalisation d'un développement de 35k€ (objectif fixé à 20k€)
- Suivi des ventes et d'indicateurs commerciaux
- Développement d'un réseau de prescripteurs
- Gestion de litiges permettant de débloquer des ventes

VRP – Nord-ouest France Mai.09 – Avr.11

Missions intérimaires de 2005 à 2009 puis de 2016 à 2022

SAVOIR ETRE & SAVOIR-FAIRE

Appétence pour les chiffres et la finance

- Formation Excel niveau 2 (TCD, Recherches V et H, Macros, ...) en 2022
- Analyse de bilan et compte de résultat
- Gestion de trésorerie
- Rigoureux et méthodique
- 17/20 en Pilotage Financier des entreprises lors du module de Formation CNAM

Gestion de Projets et de missions transverses

- Note de cadrage
- Diagrammes de Gantt, de PERT

Développement commercial

- Comprendre les tendances du marché
- Evaluer le potentiel
- Élaborer des solutions et convaincre les décideurs

Commerce International

- Utiliser les Incoterms
- Choisir les moyens de paiement à l'international (Credoc, SBLC, Remise documentaire, ...)
- Gérer les risques des opérations exports

Esprit d'analyse et de synthèse

- Examiner en profondeur les informations.
- Décomposer des problèmes complexes en éléments plus simples.
- Identifier des tendances.
- Percevoir et interpréter des signaux faibles
- Formuler des hypothèses.

Capacité d'adaptation

- Bonne capacité de communication
- Écoute active
- Interagir avec autrui de manière saine et positive
- Analyser de potentiels problèmes pour travailler à leur résolution
- Bon esprit d'équipe
- Gestion de conflits
- Sens de l'organisation
- Attentif aux signaux faibles de changement potentiel
- Esprit de challenge

FORMATION

2017-2023 CNAM – Lyon-Tours – **Commerce et développement international** : (pratique à valider lors d'un stage de 6 mois)

Négoventis-Institut de Bijouterie de Saumur
Bac+2 Commerce spécialisé en vente sélective

COMPETENCES

Langues: Anglais (B2), Espagnol (A2)

Informatique : Microsoft Office, JD Edwards, Trello, Oddo, Microsoft Dynamics

Test Assessfirst : A Player

RQTH