



COMMERCIAL
FRANCE - EXPORT

Compétences
TRAVAIL EN EQUIPE
DIPLOMATIE
PERSUASION
ESPRIT D'INITIATIVE
ORGANISATION, RIGUEUR
RÉSISTANCE AU STRESS
OUVERTURE D'ESPRIT

Compétences
OUTILS DE MARKETING/VENTE
COMMUNICATION
NÉGOCIATION
GESTION
GESTION DE PROJET
SERVICE CLIENTÈLE
ENREGISTREMENT DM
PROCÉDURES
IMPORTATION/EXPORTATION

Langues

FRANCAIS	Langue Maternelle
ANGLAIS	Courant
ESPAGNOL	Courant
JAPONAIS	Intermédiaire

Software

SALESFORCE CRM
CEGID ERP
SAP

Diplômes

Juillet 1998
DESCF
option
Achat International
ESC Pau Business School

Expériences Professionnelles



Juillet 2015 à aujourd'hui
Responsable Export
EMEA, Amérique du Sud et centrale, Asie

Dispositifs médicaux - Vêtements sur-mesure pour grands brûlés, vêtements compressifs post-opératoires, gels traitement des cicatrices, formateur pour les mesures des patients brûlés.

- Définir les orientations de la stratégie commerciale et la mise en œuvre des moyens choisis.
- Développer et gérer le réseau de distribution - formation des vendeurs, visites d'hôpitaux/cliniques, formation des utilisateurs et prescripteurs
- Encadrer une équipe de commerciaux export
- Collaborer avec les équipes commerciales et logistiques de l'entreprise
- Participer à des salons, des conférences, des événements internationaux.



Nov 2001 – Juin 2015
Chef de zone Export
Europe du Sud, Moyen-Orient, Afrique

Dispositifs médicaux - Néonatalogie, accessoires de radiologie

- Elaborer un plan d'action commerciale pour exporter les produits à l'international.
- Analyser les situations locales et définir une stratégie de vente appropriée
- Rechercher de nouveaux clients internationaux et sélectionner des distributeurs
- Encadrer une équipe de vendeurs à l'exportation
- Participer à la formation commerciale et fournir des conseils
- Effectuer des visites de clients et des formations d'utilisateurs
- Participer à des salons professionnels, des conférences et des événements internationaux.



Jan. 2001 - Oct. 2001
Formateur/Enseignant

Établissements publics d'enseignement - Formation continue

- Assurer l'enseignement et l'apprentissage Commerce international
- Contribuer à la mise en œuvre des projets et du contrat qualité, et participer activement à la vie de l'équipe pédagogique



Juillet 1998 – Décembre 2000
Chef de zone Export

Fabrication et distribution de matériel médical: Néonatalogie, Ventilation

- Développer et gérer un portefeuille de clients
- Négocier les contrats et gérer les marges
- Développer des tableaux de bord pour évaluer les actions et faire des recommandations.



Juin 1997 - Juillet 1998
Assistant Export

Fabrication et distribution de matériel médical: Néonatalogie, Ventilation

- Préparer les dossiers d'import/export, définir le commerce international et fournir une assistance logistique.
- Analyse des coûts des prestataires et des fournisseurs (droits de douane et taxes)
- Suivi des commandes, expéditions, transport et des conditions de paiement
- Automatiser la gestion de l'assurance-crédit (Coface)

Septembre 1993 – Juillet 1995
Classe préparatoire HEC