

Clémence C. - Né le 28/08/1983
75017 Paris
6 ans d'expérience
Réf : 1105041753

Consultant commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2006-2007 : ESC Toulouse - Mastère Spécialisé d'Intelligence Économique et Stratégie d'Entreprise
•Thèse professionnelle : Les stratégies de croissance des opérateurs de téléphonie mobile
•Mission de conseil réalisée pour un équipementier automobile - projet de diversification
+ 2002-2006 : ESCE (École Supérieure du Commerce Extérieur) - Pôle universitaire Léonard de Vinci - Paris
• Spécialisation audit / finance - Partenariat KPMG
• Mémoire : L'apport du diagnostic stratégique dans l'évaluation financière des entreprises
2003 : Fachhochschule Augsburg, Allemagne - module d'économie d'entreprise Programme Erasmus

Expériences professionnelles

Avril 2007 - Février 2011 PRICEWATERHOUSECOOPERS (Neuilly-sur-Seine, France) - Consultante Energy & Utilities • GDF SUEZ - Mission d'assistance à l'audit interne de la Branche Energie France. Réalisation d'une campagne de tests pour s'assurer de la mise en place effective de la structure de contrôle interne sur des domaines métiers (vente d'énergie, gestion des contrats) et des fonctions support (gestion de la paie, délégations de pouvoirs et de signature) • GDF SUEZ - Mission Fast Close : projet groupe visant à réduire le délai de production et de publication des comptes aux marchés financiers • Voltalia - Evaluation financière des actifs de la société dans le cadre d'une due diligence stratégique pour l'Association Famille Mulliez. Voltalia est présente dans l'énergie photovoltaïque, éolienne, hydraulique et dans la biomasse • Due Diligence stratégique pour un groupe de luxe - assistance à la réalisation du business plan : revue stratégique des 4 principaux marchés au Japon, en Chine, aux Etats-Unis et en France, analyse des tendances de marché, évaluation de l'intensité concurrentielle et prévision de croissance par segment PRICEWATERHOUSECOOPERS - Chargée de Business Development Energy & Utilities • Développement commercial : ciblage de nouveaux clients et réponses aux appels d'offre • Knowledge management : veille et diffusion de l'information sur des sujets tels que les énergies renouvelables, le secteur de l'aval pétrolier, l'éolien offshore, le nucléaire, etc. •Marketing et communication: contribution aux études sectorielles, développement de plaquettes clients, site internet, organisation de conférences, etc.

2006 (9 mois) KPMG (Lille, France) - Audit financier • Mission de certification des comptes du Groupe Holder (Boulangeries Paul) • Interventions sur d'autres missions de certification des comptes et de revue du contrôle interne pour des entreprises industrielles, commerciales et des associations • Participation aux différents stades des missions : évaluation des zones de risques, contrôle des procédures internes, revues analytiques, contrôles substantifs, tests de détails

2005 (6 mois) FUJITSU SIEMENS COMPUTER (Munich, Allemagne) - Assistance au responsable logistique de la zone France •Gestion et suivi de la logistique à l'export, de la chaîne de production à la livraison client
•Maîtrise de SAP, module logistique

Langues

- Anglais : • Diplôme de la Chambre de Commerce et d'Industrie britannique + Allemand : • 12 mois d'étude et de stage en Allemagne parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Vie associative : Planète Urgence : mission de soutien scolaire au Bénin, juillet / août 2010

Activités : Vélo, danse