

Christelle M. - Née
91270 Vigneux Sur Seine
22 ans d'expérience
Réf : 1804201453

Responsable export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2017 Diriger un centre de profits,une business Unit-CEGOS
Mémoire sur le thème : la digitalisation de l'entreprise .
1997 Master Management International et Marketing-IFA
STRASBOURG (alternance)
1995 Bts Commerce International-ISEG STRASBOURG
1992 ZDaF (Zertifikat Deutsch als Fremdesprache)

Expériences professionnelles

2012- aujourd'hui

Responsable Export-Membre du COPIL TRICOFLEX (51) GROUPE EXEL INDUSTRIES .
Conception,fabrication,commercialisation de tuyaux PVC . 168 personnes-CA 48 M€. - Définir la politique export EUROPE EST- CEI-IRAN-EMEA-USA . - Organiser l'animation du réseau de vente. - Définir de nouvelles cibles. - Fixer des objectifs commerciaux. - Participer au budget . - Faire le lien avec les filiales du groupe USA/Mexique. - Recruter et manager des collaborateurs commerciaux/agents. Résultat : CA multiplié par 3 sur le périmètre.

2010-2012

Créatrice-Consultante-Challeng'Export(91) Cabinet de conseil à l'export pour TPE/TPI . - Création et développement de l'entreprise.(Business plan, communication, prospection). - Réalisation de missions de consulting (audit-crédation de service export-formation-coaching). Résultat : des clients ayant progressé dans leur approche export.

2003-2010

Responsable filiale Pologne-ETESIA (67) GROUPE OUTILS WOLF. Conception,fabrication,commercialisation de tondeuses à gazon professionnelles . 140 personnes-CA 25 M€ - Etudier l'opportunité de produire en Pologne. - Proposer un business plan filiale. - Mettre en place la structure. - Recruter et animer des commerciaux . - Gérer la filiale à distance. Résultat : ETESIA Sp Zoo et son réseau de revendeurs.

1999-2003

Responsable Export -Membre COPIL- ETESIA(67) - Définir les priorités export zone Europe/EMEA. - Gérer le budget publicitaire (400KE) - Planifier et budgéter les ressources à mettre en oeuvre par pays. - Recruter, former, encadrer (Adv, commerciaux, responsable de site) - Remonter les attentes du marché au service R&D Résultat :CA en progression moyenne de 7% / an

1997-1999

Responsable de filiale UK - ETESIA(67) - Rétablir une communication sereine siège/filiale - Adapter les procédures qualité aux nouveaux besoins. - Procéder aux audits qualité internes. - Gérer les stocks de la filiale. - Contrôler les dépenses de la filiales. - Intervenir chez les clients en support aux commerciaux. Résultat :la filiale est devenue profitable après une année de prise en main

1995-1997

Cadre Export - ETESIA(67)-Stagiaire alternance - Prospection - Audit de filiale UK Résultat :La filiale UK manque d'objectifs clairs et se sent mise à l'écart. Il faut remobiliser pour la rendre profitable.

Langues

- Anglais - Allemand - Espagnol - Italien - Polonais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

STRATEGIE

- Ecrire un plan de développement
- Analyser la position de l'entreprise sur son marché, ses forces, ses faiblesses et construire des argumentaires.
- Conclure des partenariats

GESTION

- Fixer des objectifs de rentabilité.
- Définir les indicateurs permettant de suivre ces objectifs.
- Intervenir à chaque écart constaté

RESSOURCES HUMAINES

- Partager le projet de l'entreprise avec les collaborateurs.
- Communiquer sur les indicateurs et leur taux de réalisation .
- Faire monter les collaborateurs en compétence.

INNOVATION

- Comprendre et répondre aux nouvelles exigences des clients .
- Anticiper les besoins du marché en travaillant sur les paradigmes.
- Opérer une veille. (Expert)