

**Christelle M. - Née**  
**91270 Vigneux Sur Seine**  
**Plus de 10 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)