

Chloe J. - Née
92400 Courbevoie
10 ans d'expérience dont 10 à l'étranger
Réf : 2001301407

Responsable développement comptes clés

Ma recherche

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

Formations

2011 : Bac +5 à Ecole de Commerce IMF Business School sur Madrid, Espagne

MBA Commerce et Marketing

Marketing et gestion commerciale, distribution commerciale et logistique globale, communication marketing: stratégies et outils, l'offre commerciale: produit et prix

2009 : Bac +5 à Ecole de Commerce IMF Business School sur Madrid, Espagne

MBA Direction et Administration d'entreprise

Structure organisationnelle et gestion stratégique de l'entreprise, environnement économique, gestion financière, facteur humain dans l'organisation, compétences personnelles et managériales, gestion comptable et contrôle de gestion, systèmes de gestion des opérations et de gestion de l'information, ressources humaines.

2007 : Bac +2 à Montalembert sur Paris

BTS Commerce International

Études et veilles commerciales internationales, vente à l'export, achat à l'import, coordination des services support à l'import et à l'export, gestion des relations dans leur contexte pluriculturel

2004 : Bac à Montalembert sur Paris

Bac STT - Action et Communication Commerciale

Economie Générale et d'Entreprise, Droit. Maths Appliquées / Statistiques, Organisation du Travail Administratif, Commerce, Bureautique, Courrier, Informatique, Gestion Commerciale Assistée par Ordinateur (GCAO), Comptabilité, Techniques Commerciales (TC), Bureau Commercial (BC)

Expériences professionnelles

02/2019 - 2019 :

Manager de Projet Comptes Clés chez Teleperformance sur Barcelone, Espagne

Planification, mise en oeuvre et suivi de plusieurs projets internationaux tout en gérant de manière proactive le service opérationnel et commercial de Verisure (6 Responsables, 70 collaborateurs).

En collaboration avec le Directeur Commercial, préparation à la rédaction des réponses aux Appel d'Offres, élaboration des propositions commerciales

11/2017 - 2019 :

Manager de Projet Grands Comptes chez Comdata Group sur Barcelone, Espagne

En collaboration avec le Directeur Commercial, préparation à la rédaction des réponses aux Appel d'Offres, élaboration des propositions commerciales.

Suivi de la conception des projets jusqu'au déploiement.

Piloter le projet en constituant, organisant, coordonnant et animant l'équipe projet selon le cahier des charges.

Fidéliser les clients par des rencontres régulières et des propositions adaptées.

11/2015 - 2017 :

Responsable Administration des Ventes Grands Comptes et Assistante Projet chez Ricoh sur Barcelone, Espagne

Responsable d'équipe (16 collaborateurs).

Superviser toutes les opérations de gestion des contrats de vente Clients Grands Comptes Ile de France et Haut de France (Enregistrer les commandes, veiller au respect de la politique tarifaire de l'entreprise, veiller à la disponibilité des produits et au respect des délais de livraison, établir les tableaux de bord liés à l'activité commerciale, suivre la facturation, procéder à la relance en cas d'impayés et gérer les litiges).

Gérer l'activité commerciale et les prévisions commerciales, participer activement à l'élaboration des budgets et à l'analyse des résultats de vente.

Participation active des projets d'amélioration pour le groupe et création d'un nouveau programme de A à Z.

07/2012 - 2015 :

Responsable Développement Commercial et opérationnel chez Daylight Company sur Londres, Etats Unis

En Collaboration avec le DG, restructuration et mise en place de la politique commerciale de l'entreprise, prise en charge de la gestion du budget de l'entreprise pour optimisation: négocier les coûts d'entreposage, d'emballage et de transport (économie de 50 K € en 2014)

En collaboration avec le Directeur Commercial, détermination et proposition d'actions commerciales et promotionnelles sur les différents marchés, Négociation des conditions commerciales des contrats, rédaction des réponses aux Appels d'offres, rédactions des contrats clients.

En collaboration avec le marketing, élaboration de plans de communication adaptés à chaque marché.

Gestion de 300 comptes clients européens: Suivi et fidélisation

Prospection Téléphonique et visites prospects

Etude des marchés, de la concurrence

04/2010 - 2012 :

Responsable d'équipe chez Reckitt Benckiser/durex sur Londres, Etats Unis

Gestion de 15 collaborateurs internationaux - service client

07/2009 - 2010 :

Personnel Navigant et Commercial chez Iberia sur Madrid, Espagne

09/2007 - 2009 :

Conseiller Téléphonique Service Bagages Air France chez Europ Assistance sur Madrid, Espagne

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Études et veilles commerciales internationales, vente à l'export, achat à l'import, coordination des services support à l'import et à l'export, gestion des relations dans leur contexte pluriculturel

Centres d'intérêts

- Lecture (membre d'un Club de Lecture depuis 2018)
- Oenologie (oenotourisme en Espagne)
- FIA F1 et Formula E