

**Mehdi S.** - Né en 1988  
**75020 Paris**  
**9 ans d'expérience**  
**Réf : 2012160629**

## **Assistant trilingue et pluriculturel import/ export**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2019** : Formation à AFPA sur Paris  
Assistant import-export

**2017** : Formation  
Préparation du concours de Professeur des écoles

**2006** : Bac +5 à INSEEC Paris sur Paris  
Master 2 Management et Commerce  
International (mention assez bien)

**2003** : Bac +3 à Université Nanterre Paris X  
Licence Langues Etrangères Appliquées  
(allemand-anglais, mention bien)

### **Expériences professionnelles**

---

**09/2020 - 10/2020** :  
Gestionnaire commercial en intérim

**07/2019 - 07/2020** :  
Gestionnaire commercial international chez Aubade sur Paris  
Gestion des grands comptes Allemands, Autrichiens et Suisses, organisation des livraisons export, suivi des livraisons, traitement des retours et des annulations de commandes, demande des avoirs et factures auprès de la comptabilité, gestion des réclamations clients

**01/2019 - 03/2019** :  
Stage d'Assistant import-export chez Cemp (comptoir Export De Matières Premières)  
Tracking des navires et conteneurs , mise à jour des dates de départ et dates d'arrivée des navires, réalisation des documents finaux (certificat d'origine, certificat d'analyse, liste de colisage) facturation en différenciant prix marchandise et prix du fret suivant facture pro-format, réalisation des BSC (Bordereaux de suivi de cargaison) envoi des documents finaux par DHL au client

**09/2017 - 07/2018** :  
Professeur des écoles stagiaire

**2012 - 2016** :  
Commercial sédentaire en CDD et intérim

**09/2011 - 12/2011** :

Commercial chez Sgs France

prospection et vente d'audits de certification écophyto pour des professionnels utilisateurs de produits phytosanitaires

**01/2011 - 07/2011 :**

Assistant commercial / Relation clientèle chez Cfpb (centre De Formation De La Profession Bancaire)

Inscription des candidats aux formations e- learning et aux examens de Certification et de Vérification AMF.

Vente par téléphone des différents Packs (B to B, B to C)

**11/2007 - 12/2010 :**

Commercial de bord chez Compagnie Des Wagons-lits (filiale Du Groupe Accor)

au sein des TGV au départ de Gare de l'Est : service haut-de- gamme assuré en première classe

(développement du chiffre d'affaires avec intéressement, fidélisation du client, vente additionnelle, pro activité, réalisation d'annonces commerciales, etc.)

Objectif : 15 000 euros de CA/mois ; réalisé => 100 % (en moyenne)

**11/2006 - 04/2007 :**

Assistant commercial chez Boutique France Telecom

Vente d'abonnements pour le mobile, pour Internet, pour la télévision numérique, mais aussi vente de téléphones mobiles et fixes, d'accessoires, intéressement sur chiffres d'affaires

## Langues

---

Allemand (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Arabe (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

### TECHNIQUES IMPORT/ EXPORT

- Incoterms 2010
- Crédits documentaires
- Logistique : tarification et documents de transports aérien, maritime et routier, documents douaniers
- Administration des Ventes : Suivi de commandes depuis l'établissement de l'offre jusqu'au recouvrement
- Prospection de nouveaux marchés
- Traitement des litiges

### APTITUDES COMMERCIALES / RELATION CLIENTS

- Techniques de communication téléphoniques et rédactionnelles sur messagerie électronique en anglais et en français
- Etude du risque clients
- Rédaction d'offres commerciales
- Clientèle B to B / B to C
- Prospection téléphonique
- Traitement des réclamations clients
- Vente au comptoir

### ENSEIGNEMENT

- Techniques d'animation d'un groupe, d'une classe
- Organisation de certification professionnelle