

**François L.** - Né le 27/04/1968  
**44000 Nantes**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 312081528**

## **Direction commerciale (france et) export**

### **Objectifs**

---

- Direction commerciale export ou France et export, direction du développement international,...A long terme : une mission de direction générale

### **Ma recherche**

---

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Pays de la Loire avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

EAP Paris - Oxford - Berlin

### **Langues**

---

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

### **Atouts et compétences**

---

- Management d'équipes commerciales. Recrutement, formation, animation, pilotage par objectifs- Choix, mise en place, formation et gestion de réseaux d'agents, importateurs et distributeurs- Définition et mise en place de stratégies de marchés, de politiques commerciales et tarifaires- Etablissement et suivi de budgets en accord avec la DG. Mesure des écarts et actions correctives- Gestion de projets- Négociations diverses (contrats de partenariats, tarifs, commandes, litiges,...) avec tous types d'interlocuteurs- Montages contractuels, financiers, juridiques- Mise en place de licences (fabrications partielles chez des partenaires étrangers indépendants)- Veille commerciale et marketing (identification de clients potentiels, études de marchés, analyse des tendances et mutations,...)- Etudes d'adaptation technique de produits existants et participation au développement de nouveaux produits- Mise en place d'actions commerciales et élaboration d'outils publi-promotionnels (catalogues, documentations spéciales, mailings, campagnes publicitaires, salons,...)- Coordination et développement des synergies entre services, entre sociétés d'un même groupe international, entre intervenants internes et externes sur un projetle tout dans un environnement industriel et international (Expert)