

**Cedric R.** - Né le 14/11/1980  
**38130 Echirolles**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 702120956**



## Technico-commercial à l'international

### Objectifs

---

- Intégrer un service commercial/export d'une entreprise de production, dynamique et ambitieuse dans le marché international :  
- Contribuer au développement commercial afin d'asseoir son positionnement sur les marchés internationaux.  
- Mettre à profit ma triple compétence (technique, commerciale et internationale) et mon savoir-faire dans la négociation commerciale internationale, dans le management et l'approche des pays anglophones et hispaniques.

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

2004/2005: master management et commerce international

### Expériences professionnelles

---

Mars/Août 2005 Service Commercial-Export (Pièces de fixations - équipementier automobile) Assistant aux chefs de marché Export dans le secteur équipementier automobile, au niveau international. Stage Master NCI (ex-DESS NCI) Préparation des supports et organisation d'un salon en Turquie et d'une journée de l'innovation pour des distributeurs étrangers, Gestion des répercussions hausses matières premières auprès des clients export, Assistanat quotidien au sein du service commerciale/export (Offres de prix, Gestion sous SAP, Etude sur la délocalisation de moules de fabrication, Relation clientèle, Conception formulaire d'offre commerciale, Benchmarking groupe...

Juin/juillet 2004 Commercial - Logistique Stage 2ème année MST-TCI. Etude Commerciale et Logistique (Back & Front Office) Création d'une étude logistique entre le Portugal et la France. Participations aux recommandations. Analyse globale du secteur: environnement économique et social. Compréhension des logiques commerciales du pays. Diagnostic commercial: opportunités et menaces du marché, forces et faiblesses du marché.

Mai/Juin 2003 Commercial (Logiciels de supervision industrielle) Stage 1ère année MST-TCI. Création d'une base de données des clients-prospects et conception et envoi d'un mailing détaillé ainsi qu'un script téléphonique pour son suivi. Suivi des relations client. Etude de marché des produits de logiciel pour le marché Suisse. 2003 Commercial Projet de Spécialité : Mise en place d'actions de communication auprès des partenaires, envoi de mailings, et recherche de nouveaux partenaires, conception et test d'un questionnaire (14 questions), collecte et analyse des réponses, et préconisation des stratégies de vente futures. 2003/2004 Technico-Commercial · Veille Technologique, Concurrentielle, Commerciale - le Blu-Ray Disc Etude d'un nouveau système de stockage informatique, le Blu-Ray Disc · Etude Monographique sur l'image industrielle Française Connaître les perceptions de l'industrie papetière à travers les propres expériences de professionnels, et examiner les points de vues des acteurs principaux de ce secteur.

2001 Technicien supérieur Développer et mettre en place une base de données pour une gestion des outils coupants de l'atelier Lourd.

## Langues

---

- Anglais des affaires et techniques (Mécanique), langage courant, 1 an à l'Université de Coventry, Angleterre. parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Très bonne maîtrise des systèmes Windows, Word, Excel, PowerPoint. Internet : création de sites, messagerie  
Systèmes : Autocad, ANSYS, RDM5, Système de gestion SAP. Langages : Notions de Language C, de Visual Basic, Html... (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- Pratique le Tennis de table, le Tennis, le Ski alpin, le Volley-ball, le Badminton et la marche en montagne pour garder le contact avec la nature. Intérêt pour le cinéma et les musiques de tous genres. Apprend seul la guitare classique. J'aime cuisiner des plats de ma composition pour mes amis.