

**Nom Prénom**

COMMERCIAL EXPORT / MARKETING

Adresse

Numéro de téléphone

Mail

**COMPETENCES**

---

**MANAGEMENT : Animer, conseiller, coordonner, gérer et contrôler les services**

- Recrutement et mise en place de nouvelles équipes commerciales
- Pilotage d'un centre de profit

**GESTION : Élaborer, diriger, contrôler la stratégie commerciale**

- Planification du marketing stratégique à l'international et suivi opérationnel. Études de marchés
- Prévion des objectifs
- Coordination de projets : actions de marketing direct, campagnes de fidélisation, actions de promotion
- Reporting des chiffres clefs : activité et résultats. Benchmarking

**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL : Négocier, gérer, développer des chiffres d'affaires**

- Gestion de Grands Comptes (NOM DES ENTREPRISES CONCERNEES)
- Support et conseil clientèle dans le développement des segments de marché
- Négociation et développement de partenariats en BtoB
- Représentation de l'entreprise sur des salons et forums professionnels.

**LANGUES**

---

Trilingue : français-anglais-espagnol

Moyen : catalan, portugais

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

---

2011 – 2012	<b>NOM DE L'ENTREPRISE</b> (SITUATION GEOGRAPHIQUE). <i>Articles des Arts de la Table</i> <b>Responsable Commercial Export</b> ▲ Réorientation de la stratégie commerciale vers l'export (Amérique, Moyen Orient et Asie notamment) ▲ CA annuel XXX k€, dont 47% correspondant à de nouveaux clients atteints
2007 – 2010 CHR	<b>NOM DE L'ENTREPRISE</b> (SITUATION GEOGRAPHIQUE). <i>Multinationale allemande. Équipement</i> <b>Chef des Ventes</b> ▲ Encadrement d'une équipe commerciale (six délégués régionaux) ▲ Accroissement du réseau de distributeurs (de XX à XXX). Conquête de nouveaux segments de marché (métiers de bouche). CA annuel XX M€
2003 – 2007	<b>NOM DE L'ENTREPRISE</b> (SITUATION GEOGRAPHIQUE). <i>Division commerciale</i> <b>Responsable des Ventes</b> ▲ Création d'un business unit et développement d'un réseau de distributeurs ▲ CA annuel XXX k€
2000 – 2007	<b>NOM DE L'ENTREPRISE</b> (SITUATION GEOGRAPHIQUE). <i>Secteur industriel. Activité export</i> <b>Responsable des Ventes Export</b> ▲ Fidélisation de grands comptes (Angleterre et Israël) dans un contexte de forte concurrence ▲ CA annuel XX M€

**FORMATION**

---

2013	Formation « INTITULE » (300 heures) – NOM DE LA GRANDE ECOLE <b>(Mention d'honneur du jury)</b>
1998	Formation « INTITULE » (3 mois) - NOM DE L'ECOLE
1997	Formation « INTITULE » (300 heures) NOM DE L'ECOLE (Tenerife - Espagne)
1992	Maîtrise de Droit (spécialité : Droit Commercial) - Université de Droit (Séville - Espagne)