



***** ** ***** ***** * *****

Marseille (13000)

*****@*****.*****

CHARGÉE D'AFFAIRES CONFIRMÉE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2021 / aujourd'hui

Coassocié

Maison CHARBET - Marseille

Laboratoire éthique et responsable de glaces artisanales haut de gamme destiné aux professionnels de la restauration

Missions :

- Etude de l'écosystème et mise en place d'une stratégie commerciale basée sur des valeurs fortes
- Création d'un portefeuille client : ciblage, démarchage, suivi et fidélisation
- Mise en place d'indicateurs et reportings mensuels
- Recherche et sélection de fournisseurs, négociation

Résultats :

- Positionnement sur un produit haut de gamme et écoresponsable (sourcing local et transports décarbonés)
- Sélection de supports de communication, choix du packaging (passage aux emballages biosourcés ou recyclables)
- Constitution et gestion d'un portefeuille client (dépassement de l'objectif CA de +35 %)
- Création et mise en place d'outils de gestion commerciale et administrative
- Négociation et mise en place de partenariats avec des fournisseurs (transport, matières premières)

janv. 2021 / juil. 2021

Responsable commerciale -

AXIOME INGENIERIE - Toulon

Proposition de solutions d'ingénierie innovantes dans le cadre de ventes complexes pour des secteurs à forts enjeux industriels (nucléaire, défense, naval, pétrole, hautes technologies)

Missions :

- Renforcer la présence commerciale de la société, sur son activité bureau d'étude
- Analyser les besoins des clients, négocier, vendre des prestations et en assurer le suivi
- Pénétrer et développer des portefeuilles de grands comptes
- Former, manager et suivre une équipe de 3 commerciaux

Résultats :

- Meilleures visibilité auprès des prescripteurs, plusieurs affaires gagnées
- Placement au forfait de tous les ingénieurs en chômage partiel
- Création et développement de relations commerciales de très bonne qualité (Référencement chez TOTAL, ONET TECHNOLOGIES ou encore le CETIM)
- Mise en place de formations de techniques de vente pour les commerciaux

avr. 2010 / juil. 2019

Chargée d'affaires

PROVENCE TRADUCTION - Marseille

Propositions de solutions linguistiques de haute qualité dans le cadre de projets techniques complexes en environnement international pour l'industrie de pointe (nucléaire, aéronautique, sécurité défense...).

Missions :

* Renforcer la présence commerciale de la société sur ses activités historiques

* Analyser les besoins des clients, négocier, vendre des prestations et en assurer le suivi

* Pénétrer et développer un nouveau marché (principalement sur des sites nucléaires)

* Mettre en place, manager et suivre des équipes de sous traitants spécialisés en maîtrisant toutes les procédures d'accès sur sites hautement sécurisés

* Assurer le reporting des dossiers

Résultats :

* Partenariats conclus, développement et entretien de relations commerciales de qualité (45 nouveaux clients dont Vinci Energies, Airbus, Arianespace...)

* Meilleures visibilité auprès des prescripteurs, augmentation du CA de plus de 25 % par an et maintien d'un relationnel de qualité avec les clients

* Création et pilotage du pôle interprétation, affaires gagnées en dépassant les objectifs de CA de près de 10%

* Création et management d'équipe (jusqu'à 15 personnes), mise en place de formations liées à la sécurité nucléaire pour les nouveaux collaborateurs

* Enrichissement du CRM et mise en place d'outil de mesure de la satisfaction client (retours qualité...)

avr. 2007 / avr. 2010

Chargée d'Affaires

Sté QUADRA SSII - Marseille

Représentant des ventes chez QUADRA, services de conseil en informatique spécialisés en génie informatique. (60 collaborateurs, filiale d'un groupe de 800 employés)

Missions :

* Accroître les ventes et créer un portefeuille de clients

* Recruter et encadrer des ingénieurs informatiques

* Assurer l'interface entre les clients et les consultants

* Suivre les prestations et assurer le recouvrement des créances

Résultats :

* Négociation et conclusion de contrats avec des ingénieurs et des clients, CA multiplié par 4 sur 3 ans

* Embauche d'une vingtaine d'ingénieurs, gestion de leurs carrières et de leurs évolutions au cours des différentes missions

* Mise en place, encadrement et gestion de planning d'une équipe (jusqu'à 10 ingénieurs)

* Fidélisation client

août 2005 / mars 2007

Assistante Commerciale

Sté ID'EES INTERIM - Marseille

l'économique. Environ 40 collaborateurs, antenne d'un groupe de plus de 2 000 employés.

* Administration d'un portefeuille de 30 clients (secteur du bâtiment et des travaux publics)

* Suivi de 15 projets individuels et lien avec opérateurs (PLIE, POLE 13...)

* Gestion de 2 dossiers de subvention et de 5 plans de formation

* Participation à des forums (Emploi et Insertion : Arnavents, AAJT, Ecole de la 2ème Chance...)

juil. 2005 / août 2005

Assistante Administrative et commerciale

Sté TRANSPOLÉS - Marseille

* *Gestion de formalités administratives, retrait des « Bill of lading », des C.M.R. (contrat de transport international de marchandises par route)*

* *Démarchage, prise de rendez-vous et transmission au service technique*

sept. 2003 / juin 2005

Assistante Administrative

Syndic COGETOM

* *Accueil physique et téléphonique*

* *Recueil des besoins des usagers et organisation de la solution technique adaptée*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2003

Préparation aux concours administratifs

CPECA Jean PERRIN

/ juin 2002

Master 1 de droit - BAC+4

Université de Droit Aix Marseille

/ juin 2001

Licence de droit - BAC+3

Université de Droit Aix Marseille

COMPETENCES

CRM, Arnavents, AAJT

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol

Professionnel

Français

Arabe

Bilingue

CENTRES D'INTERETS

voyages: Mexique, Thaïlande, Égypte, Angleterre, Dubaï, Algérie, Espagne, Italie, Maroc..., Randonnée pédestre, Cuisine du monde (sushis, mezzés...), Cinéma