



***** *****

13/05/1979 (45 ans)
En couple, 1 enfant

** *** ** ** *

Le Thillot (88160)

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

Assistante Commerciale Export, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2013 /

Assistante Commerciale Export

TISSAGE MOULINE THILLOT Groupe INCOPAR Le Thillot (88)

Textile : Filature, tissage, confection linge plat

Gestion du portefeuille clients (150) sur l'Europe, la Suisse, la Russie (Grand Compte ACCOR)

** Développer la communication (marketing digital) : conception d'une newsletter, utilisation*

des réseaux sociaux => amélioration de la visibilité de l'entreprise

janv. 2012 / janv. 2013

Assistante Commerciale Bilingue

RAPID AGRAFAGE Groupe ESSELTE Le Syndicat (88)

Outils : Fabrication outillage professionnel

Gestion des clients allemands (offres, commandes, suivi, relances)

** Améliorer le suivi commercial et comptable des clients : participation à un Kaizen en Pologne => mise en place d'un process pour optimiser le traitement des données*

janv. 2010 / janv. 2012

Responsable Achats & Export

STE NOUVELLE JEDO Groupe CORAM Le Thillot(88)

- Sourcing des fournisseurs, gestion et développement d'un portefeuille de 200 fournisseurs

(France, Europe, Egypte, Chine) pour un montant annuel de 2,5 millions d'Euros.

- Suivi commercial du portefeuille clients étrangers 50 points de vente grossistes, revendeurs

pour un CA annuel de 500 k€

** Gérer les achats / approvisionnement : mise en place d'indicateurs, création du système de*

réapprovisionnement (1000 références) => amélioration de la gestion des stocks

** Organiser la logistique : négociation et choix des partenaires => gains financiers (synergie*

de groupe), amélioration du taux de service

** Manager le service préparation/réception de commandes : mise en place de process de*

réception et contrôle => amélioration de la qualité

janv. 2002 / janv. 2010

Responsable des Ventes secteur ouest et Export

JEDO Le Thillot (88)

Sanitaire : Conception et fabrication de douches hydromassantes et baignoires balnéo

- Suivi d'un portefeuille de 1000 points de vente (grossistes, revendeurs, GSB) pour un CA

annuel de 5 millions d'Euros et de 6 agents commerciaux France et 10 en Allemagne.

*LANGUES * Organiser la communication entre le Directeur Commercial et les agents commerciaux :*

réalisation de documents et supports techniques produits => amélioration des actions

*Français * * * * * commerciales chez les clients, gain de parts de marché (20%)*

*Allemand * * * * * Promouvoir les produits : participation à des salons*

professionnels (Allemagne, Suisse,

Canada) => nouveaux clients, augmentation du CA (5%)

janv. 2000 / janv. 2002

Assistante Commerciale

NEOTEC France SA Le Thillot (88)

Métallurgie : Tôlerie fine et application de peinture sur métaux

- Suivi administratif et commercial d'un portefeuille de 50 clients (France - Allemagne - Suisse)

*CENTRES D'INTERETS * Prospection sur le marché allemand frontalier => ouverture*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / janv. 2020 **Manager opérationnel d'un centre de profit - BAC+4**
ICN Business School

COMPETENCES

RNCP 6

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand

CENTRES D'INTERETS

Piano, flûte traversière 2018-2020, Nouvelles technologies