

Ce CV vous intéresse ?

Veillez prendre contact avec Aisne Initiative Emploi au 0323248870
Référence du CV : Commercial Import/Export 1

COMMERCIAL IMPORT/EXPORT

PROJETS : Promouvoir des produits ou les activités et travailler pour atteindre les objectifs fixés

MES ATOUTS

2006 : Obtention du justificatif de capacité de transport

- Commercial :
- Gestion d'un portefeuille de commandes.
 - Interface entre le donneur d'ordre et les clients.
 - Structure du prix et saisie de tarifs export.
 - Interface avec les services marketing, commercial et vente et étranger.
 - Création des comptes clients, saisie et suivi des commandes.
 - Visites clients.
 - Elaboration du rapport d'activités.
 - Suivi des échantillons.
- Gestion :
- Gestion du stock.
 - Gestion des comptes clients (ouverture et comptes de distribution).
 - Mise en place d'un observatoire de la concurrence.
- Logistique :
- Organisation de transports pour livraison urgentes.
 - Interface avec les services logistique France et étranger.
- Développement :
- Mise en place des stratégies commerciales et la fidélisation de la clientèle.
 - Prospection des nouveaux marchés.
 - Négociation des prix, détails qualités et modalité de livraison.
 - Consolidation des positions et augmentation de la rentabilité.

Maîtrise de langues étrangères : Anglais commercial: oral et écrit
 Portugais, Lingala, Kikongo : courant oral et écrit

Connaissances en bureautique : Word, Excel, Internet

PARCOURS PROFESSIONNEL

2007 : Directeur commercial et technique
2002-2003 : Responsable achat et commercial
1976-1996 : Négociant

Missions :

- 1) Alimentation et bazar / prospection, négociation, vente et mise en place d'une stratégie pour garantir la régularité, la disponibilité, et l'acheminement des produits. L'assurance de la rentabilité.
- 2) Alimentation / Consolider les positions et augmenter la rentabilité.
- 3) Distribution des boissons, gestion immobilière et restauration / développement des ventes, prospection de nouveaux marchés et mise en place d'une structure observation de la concurrence et pour assurer la rentabilité.
- 4) Société de transport et d'acheminement du zaïre/ élargissement et adaptations des activités pour garantir le gain du temps et la rentabilité.

FORMATION

2003 : Passeport Anglais, AFIDA
1998 : Technique et environnement du commerce international, Centre de Formation aux Echanges internationaux, Paris-La Défense.
1978 : Graduat en programmation informatique (équivalent Licence).

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Centres d'intérêt : pratique la course à pied ; secrétaire d'une association nationale
Permis B + véhicule