



Chrystèle LELU

Etudes et diplômes (y compris les formations suivies dans le cadre de la formation continue)

Année	Formation	Etablissement
Avril à juil 2013	Réflexion sur projet de création	Accompagnement par ACCA & Altedia
Janv à juil 2011	Anglais conversationnel	Centre d'Etude de Langues de Bruz
Décembre 2010	Obtention de l'habilitation « Chargeur connu »	
Novembre 2010	Révision 2010 des Incoterms	CCI
04 à 07/2010	Bilan de compétences	
2008	Dématérialisation des marchés publics	Faculté des métiers- Bruz
2006	Fonctions de tuteur	Faculté des Métiers - Bruz
2001	Certificat professionnel d'assistante import/export	AREP Ploërmel
1996	Niveau Maitrise /CAPES d'espagnol, mention FLE	Rennes II

Expériences professionnelles diverses

Du	Au	Intitulé du poste	Entreprise
Sept 2013	Déc 2013	Assistante de direction	Sarl H.V.E à Chantepie : activité du BTP
Avr 2011	Mars 2013	Assistante Grand export	Astellia à Vern-sur-Seiche : téléphonie mobile, 90% de son CA à l'export
Oct 2010	mars.11	Assistante Grand Import/Export	Oberthur Technologies à Chantepie : fiduciaire, 90% de son CA à l'export
2006	avril 2010	Assistante de direction	Launair Biotechnologies à Chantepie : 40% à l'export et 30% à l'import
2002	2006	Assistante du responsable d'agence	Actuel Déménagements Biard à Vern-sur- Seiche
2001		Assistante Export (stage de 2 mois : optimiser les couts de transports, SAV) Assistante Export (stage de 3 mois : service européen)	CCPA à Janzé : 30% de son CA à l'export Pal International à Leicester /Angleterre

Expériences professionnelles dans la formation

Depuis Janvier 14 Consultante formatrice - Fondatrice de Mappingo

- Missions de recrutement avec le Cabinet Biloba Recrutement de Rennes
- Formation en administration des ventes export
- Accompagnement des TPE/PME en administration des ventes

1998 - 2000 Enseignante d'espagnol en collège et lycée. Rectorat de Rennes

1995 - 1996 Lectrice de Français dans une école de langue pour adultes en Espagne (10 mois)

Thématiques de formation

- Comment gérer une commande export jusqu'à livraison chez le client ?
- Quels sont les partenaires logistiques indispensables et comment les choisir?
- A quoi servent les incoterm et comment les utiliser ?
- S'intéresser à la géopolitique de vos clients pour mieux travailler avec eux
- Quels sont les moyens de sécuriser les paiements ?
- Suivre la clientèle étrangère par téléphone, en visu et par mail en anglais & espagnol
- Comment mener à bien un recrutement ?

Expérience en animation des "publics"

Demandeurs d'emplois, adultes en reconversion

Salariés

Chef d'entreprise, dirigeant