

Cindy NICOLAS

Chemin des rochettes, les grandes epargnés

08350 Bosseval V.A.B

Tél. : 06 43 59 35 78

cindynicolaspro@gmail.com

Née le 25/11/81 ; Mariée. 2 Enfants.

Permis B, Véhicule personnel.

Créativité et sens de l'adaptation

**Trilingue Anglais -Espagnol
Véçu 3 ans à l'étranger (GB et Espagne)**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Février 2018 **Formatrice IUT de Charleville** « Pratique de la relation client » pour la Licence MMO
- Depuis Janvier 2018 **Consultante à mon compte.** Conseil aux entreprises pour diverses missions : Bien-être, stratégie, RH,...
- Décembre 17-Mars 2018 **Pilote de projet FTV Fixation Technique de Vireux.** Mise en place d'une stratégie globale à l'international pour produit breveté (production, achats, commercialisation, communication, distribution).
- Avril 2012 à Nov.2016 **Responsable Marketing et co-gérante de la PME familiale** « Arthur France coussin » (Neufmanil). Mise en place de la stratégie commerciale et communication, politique tarifaire et développement produit. Encadrement du personnel, gestion RH et financière.
- De Février à Avril 2011 **Acheteur industriel** « NEXANS Interface »(08) Négociations tarifaires. Prospection sur l'Europe de l'est.
- De Sept.2007 à Janv. 2011 **Responsable des Achats PME Métallurgique ; échangeurs de chaleur** « S.A.G »(Belgique). Restructuration du service, Négociations et déplacements internationaux (CREDOCS ASIE et INDE). Apprentissage technique, produits normalisés. Marketing achat. Système ISO 9001. Budget :5M€
- De Juin à Août 2007 **Assistante de direction** Groupe métallurgique « ArcelorMittal Top , la PUM » (Reims 51). Filtre et gestion d'informations (France-Chine), Traductions, présentations ppt. Organisation de déplacements, appui RH (facturation des intérimaires).
- De Sept.2005 à Déc.2006 **Assistante commerciale Export** PME de services en composants électronique « IDrep » (Tournes 08). Création du département Export, prospection et suivi des ventes en BtoB. **Assistante achats:** suivi frns

STAGES

- Octobre 2017 Stagiaire en **séance de médiation** dans des **structures médico-sociales** du Bas-Rhin (IME, EHPAD, IMpro, IEM...)
- De sept. à déc.2004 **Assistante commerciale** Centre de Conventions "LA BOELLA" Tarragona, Espagne.
- Organisation de congrès et de banquets d'entreprises. Création d'une base de données clientèle.
 - Participation à divers salons, création de support de communication (pub, mailing).
- De juin à sept. 2004 **Assistante qualité et environnement** Hôtel "OCCIDENTAL BLAU MAR", Espagne.
- Formation au contrôle de qualité de la chaîne hôtelière : "Occidental hoteles":
 - Mesure et augmentation de la Satisfaction client (questionnaires).
 - Mise en application de normes environnementales et de qualité (ISO 9001-14001).
- Juillet 2004 Formation CLAVIGA « **Optimisation des ventes dans l'hôtellerie de luxe** ».
- De févr. à juin /2002 **Assistante Relations Publiques** « THE PETERSEN PARTNERSHIP »Cardiff, Pays de Galles.
- Relation presse, création de book et préparation au FESTIVAL INTERCELTIQUE de Bretagne 2002.

FORMATIONS

- 2017 Chargée de projet en **médiation par l'animal**, Institut de formation en zoologie **AGATEA** (Colmar). **CCAD** catégorie Chiens, chats et NAC Nouveaux Animaux de Compagnie. *cfppa de Rouffac 68*
- 2000/2005 **Bac +4, Bachelor en management international du cycle** « I.N.B.A » (International Network for Business Administration) par le groupe ESC Troyes..2001/2002 : **Université de Cardiff**, Pays de Galles (**9 mois de cours avec stage de 5 mois**). 2002/2003 : **Université de Santander**, Espagne **spécialité Marketing**.
- 1999/2000 **Baccalauréat Littéraire A spécialité Arts Plastiques**.

COMPETENCES

Écoute active et observation, introduction aux méthodes: **M.Montessori, Naomi Fail et Stimulation Basale/ Sensorielle/Snozelen**
Membre du CJD Ardennes (Centre des Jeunes Dirigeants), animation de commissions bien-être.

Informatique: ERP. Pack office sous Windows & XP (**Word- Excel- Access –Power Point**). Internet et Outlook. Réseaux sociaux

Achats: Développement du panel fournisseurs. Optimisation des prix. Gestion devis, commandes, transports et litiges. Paiements. **Commercial & ADV:** Prospection clientèle professionnelle en direct (Internet & Phoning), diagnostic export. stratégie commerciale. Création et fidélisation du

Communication: Création, adaptation et traduction de documentation commerciale et de documents internes.

Marketing: Etude et sélection de marchés, analyse de la demande, concurrence, législation, positionnement prix, satisfaction client. Calcul de prix de revient selon cadences.

DIVERS

Centres d'intérêts: Pratique de la peinture, bricolage, danses, méditation, voyages, éthologie animale, développement personnel.