

Formatrice / Consultante

Commerce International

Domaines de compétences

- *Fondamentaux Commerce International : Incoterms,*
- *DEB & DES, TVA à l'international,*
- *Douane,*
- *Sécurisation des paiements*
- *L'Interculturel dans les pratiques à l'international*

Expérience professionnelle

Depuis 2010 **Consultante – formatrice**

Conseil et formation en marketing stratégique et opérationnel en formation continue et initiale :

- Sorbonne Nouvelle-Paris 3 (Master 2 NCI)** : techniques de commerce international
 - IAE Savoie Pays de Mont-Blanc (M1 MZE)** : management du commerce international
 - Ecole Centrale Lyon (césurés 3^e année)** : management de l'interculturel
 - IAE Saint Etienne (Master 2 CGAO)** : audit marketing
 - EGC Villefontaine** : techniques de vente, international trade, supply chain management (anglais)
 - IUT Techniques de Commercialisation** : marketing du point de vente (français et anglais), stratégie de communication (anglais), environnement international (anglais), marketing opérationnel,
 - BTS Commerce International** : marketing international, interculturel, négociation en milieu international, prospection, opérations import-export
- Suivi étudiant en milieu professionnel à l'étranger

PHILIPS LIGHTING : éclairage extérieur.

Responsable de la cellule de support des chefs de produits internationaux (marketing international)

- Elaboration d'une stratégie marketing
- Réduction du temps d'adaptation des produits à chaque marché
- Amélioration de la communication avec les chefs de produits nationaux
- Actions correctives sur le plan d'action commercial

L.M.B.A.: agencement intérieur

Chargée de mission

- Etude de faisabilité pour implanter une représentation commerciale en Suisse.
- Recherche de partenariats
- Sélection du partenaire et négociation.
- Mise en œuvre des formalités douanières et fiscales

INTERORGANA GmbH: import transformation de produits pour la pharmaceutique et l'agroalimentaire

-Recherche d'opportunités de marché sur des produits importés du Japon

-Elaboration des outils d'aide à la vente à destination des unités commerciales allemandes et animation de la force de vente.

Références FPC:

Référencée Datadock

TPE/PME : Sofast, Pierre Quioc, Manuthiers, JPP Management, CMA Drôme avec LeTiroir aux chocolats, l'Atelier de Dan, les Moulins de Biocourt, la Banetière, Vercors Thermoformage, charcuterie des Limouches, Romans Industrie, Mormina parfums, Enkore, Ecodomeo, Bulles d'argile **plan PME Primo Export**

Ascorel, Bourgeat, Messageries Lyonnaises de Presse, Hélioscopie, Weg, Menuiserie Bois MP, AZ Electronics, Aluminium Martigny, France Export, Deveaux, F2A, Collatex, Sté Polyuréthane Industriel Moulé, MarieAntoinette, Frima Concept, RTech, Aquacorp.

GRANDES ENTREPRISES : Jambons d'Aoste, Siemens, Hewlett-Packard, Eusapharma (groupe Jazz Pharmaceuticals), groupe Weg, Photowatt (EDF), groupe Metso.

Sectorielles:

BtoB : orthopédie, santé, bâtiment, plasturgie, métallurgie, décolletage, machines-outils, agro-alimentaire, mode textile et accessoires, sous-traitance industrielle, ESS, agriculture biologique, viticulture, équipement sportif, traitement de l'eau (BE).

Formation

Formation de formateur : fonctionnement de la mémoire (2018)

Formation de formateur perfectionnement (2018)

Auto-formation sur l'inbound marketing, le growth hacking (2017)

Formation de formateur (2017)

Diplôme Carl Duisberg Gesellschaft - allemand

Ecole de Commerce (I.C.L. Lyon) option marketing international.

B.T.S. Commerce International (lycée Marguerite de Valois – Angoulême)



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES