



*** **

Lille (59000)

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

Commerce International

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / janv. 2021 **Année de césure en Angleterre**

Londres

*Amélioration de mon niveau d'anglais et découverte de la culture anglo-saxonne
Divers types d'emploi : serveur, livreur, bénévole en charity shop*

août 2019 / déc. 2019 **Responsable d'équipe**

COURIR, Bruxelles, BE

** Animation, suivi des performances et coaching de 8 vendeurs
* Analyse des résultats et mise en place de plans d'action pour augmenter la performance : gestion des litiges et optimisation du schéma de vente
* Garant de l'expérience client et ambassadeur de la marque Courir*

févr. 2018 / juin 2019 **Chef de secteur GMS (SM et HM)**

GENERAL MILLS - MOM Group, Hauts-de-France, FR

** Développement chiffre d'affaires (+4,3% sur mon secteur vs +0,7 régional)
* Analyse et suivi des résultats de 55 magasins
* Mise en place d'opérations promotionnelles, tract et hors tract
* Management de 3 promoteurs internes et externes*

janv. 2016 / mars 2016 **Assistant Achat et Commercial**

FLORA TEA, Londres, R-U

** Sourcing : recherche fournisseurs de thé et de machines en Asie
* Etude de marché, sélection et évaluation de 457 clients potentiels (CHR)
* Exposant en salons professionnels à Londres / Birmingham (50 000 visiteurs)
* Marketing en ligne via les réseaux sociaux : Twitter, Instagram, Pinterest*

janv. 2015 / mars 2015 **Gestionnaire Import**

VELOGIC

** Importation de produits textiles par voie aérienne depuis l'Asie et l'Afrique pour le compte de grands groupes français : Auchan, ID Group, Kiabi, Damart...
* Gestion douanière via la plateforme Delt@ et TARIC
* Elaboration de la liasse documentaire et prise de rendez-vous transporteurs
* Suivi des dossiers d'import-export via le logiciel MenuELIT*

mai 2014 / juil. 2014 **Prospecteur international**

KOLMER (vente de peinture), Grenade, ES

** Recherche de nouveaux clients européens via KOMPASS et EUROPAGES
* Création d'une BDD de 122 distributeurs potentiels européens (GSS)
* Phoning : démarchage des clients potentiels et suivi clientèle*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2019

Master Commerce International - BAC+4

IESEG, School of Management, Lille A PROPOS DE MOI

/ juin 2016

Licence Sciences de gestion; classe préparatoire intégrée

/ juin 2015

BTS Commerce International; Cours : Logistique et échanges internationaux, développement commercial - BAC+2

COMPETENCES

Pack Office, Word, Excel, Power Point, Delt@, TARIC, MenuElit, serveur, Twitter, Instagram, Pinterest

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français

Arabe

CENTRES D'INTERETS

Bénévole AFEV dans l'accompagnement scolaire et culturel, Football, Nataion, Handball, Badminton,
Voyages : Royaume-Uni; Allemagne; Belgique; Espagne; Italie; Turquie, Croaie