



V. S.

**Mettre mon expérience dans la vente B2B et B2C de produits techniques dans le Web**

## PROFIL

FR-74940 Annecy -le-Vieux

Française  
Permis B

## LANGUES

Français Langue maternelle

Allemand Courant (C2)

Anglais Courant (C2)

Espagnol Débutant

## FORMATIONS

- **Master 1 "Ingénieur-Maître"** spécialité Vente & Marketing à l'université Blaise Pascal (FR-Clermont-Ferrand) 2000
- **Double diplôme Franco-allemand** (Diplom-Betriebswirtin - BWL II) à la Fachhochschule (DE-Bochum) 2000
- **Licence (équivalent Bachelor)** en Commerce et Vente à l'Institut Universitaire Professionnalisé, Blaise Pascal University (FR-Clermont-Ferrand) 1999
- **1ère année L1** en Langues Etrangères Appliquées et Administration Economique et Sociale (Double DEUG LEA-AES) à l'université Lyon III – (FR-Lyon) 1997

## AUTRES FORMATIONS

- **PCIE Marketing & Web Design – CCI Haute-Savoie en cours**
- MOOC Tourisme Durable – Novembre 2020
- MOOC RSE & Agroalimentaire – Septembre 2020
- MOOC Gestion de Projet – parcours classique Mai 2020 (= 1 ECTS)
- ERP Power User training (par Angst+Pfister) 2017
- Formation Leadership (par Angst+Pfister) 2011 & 2016
- Formation en Telemarketing (par Gustav Kaiser) 2006

## COMPETENCES

- Orientée client et recherche de solutions
- Fidélisation des clients
- Établir un partenariat avec les fournisseurs
- Adaptation rapide à de nouveaux environnements
- Esprit d'équipe
- Maîtrise des langues allemande et anglaise

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

### 2005-2019 - Angst + Pfister SA (CH-Zürich/Genève)

#### Profit Center Leader Apr. 2017- Sept.2019

- Responsabilité du marché des matières plastiques en Suisse, incluant budgétisation, planning des ventes, de la marge
- Promotion de la franchise A+P dans le secteur par l'identification des nouveaux potentiels et suivi des projets des ingénieurs
- Membre du Comité de Direction Suisse
- Elaboration de la stratégie de vente et supervision de sa mise en oeuvre par l'équipe de 15 personnes
- Négociation des contrats avec les clients clé

#### Responsable de département Oct.2010- Mar.2017

- Responsable régionale (Romandie) pour les départements matières plastiques et anti-vibration
- Responsable du développement d'un portefeuille de + 400 comptes-clients
- Développement, formation, motivation & gestion d'une équipe de 5 technico-commerciaux

#### Technico-commerciale Dec.2005-Sept.2010

- Responsabilité d'un portefeuille dédié de +20 clients industriels romands pour les matières plastiques et l'anti-vibration
- Gestion et suivi des commandes clients depuis l'achat jusqu'à la livraison afin d'assurer la satisfaction du client
- Gestion des réclamations et résolution de problèmes potentiels en fournissant un support technique aux clients

### 2001-2005 - Saint-Gobain Glass Solutions (CH-Romont)

#### Collaboratrice vente pour la Suisse Allemande

- Préparation des offres aux clients et suivi de leurs commandes
- Planification, organisation et supervision des événements marketing
- Responsable de l'ALCIB (logiciel ERP reliant la production aux ventes)

### 2000 - Lafuma Group - Le Chameau (FR/DE)

#### Mission en Allemagne (stage - 3 mois) 2000

- Etude de marché terrain pour les vêtements de chasse et de pêche
- Prospection de nouveaux marchés pour le développement à moyen terme de l'entreprise
- Formation des points de vente sur les produits de l'entreprise

## CENTRES D'INTERET

- Le sport (fitness, yoga, randonnée, ski de fond)
- Découverte d'activités créatives