



\*\*\*\*\*

Permis B

\* \*\*

Paris 11 Popincourt (75011)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## KEY ACCOUNT MANAGER, Confirmé

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

oct. 2018 /

#### KEY ACCOUNT MANAGER

BOSCH FRANCE - Paris

\* *Management d'un portefeuille produit d'une valeur de 6 million d' Euros*

\* *Project leader sur différents produits*

\* *Négociations commerciales*

\* *Contrôles des révisions prix, facturations, et différents paiements*

\* *En charge de l'accueil des nouveaux arrivants*

janv. 2018 / oct. 2018

#### AREA MANAGER

CMA CGM - Marseille

\* *Négociation et application des prix en lien avec les réseau d'agents et les clients*

\* *Assurer la communication et la mise en place de la politique groupe entre le siège et le réseau d'agents*

\* *Optimiser les volumes et les prix en fonction du taux de remplissage des bateaux*

\* *Répondre aux RFQ*

\* *Statistiques et reporting afin de monitorer la performance des agents ainsi que pour appliquer des actions promotionnelles*

*Account manager pour le groupe Bolloré sur le trade Asie-Nord Europe*

janv. 2016 / déc. 2017

#### SALES MANAGER

PLASTIC OMNIUM - Frankfurt (M)

\* *Négociations commerciales.*

\* *Organisation des livraisons et productions en lien avec les usines pour GM Corée et Amérique.*

\* *Assurer la bonne communication entre les équipes internes et le client final.*

\* *Monitorer le projet au cours de sa vie en s'assurant du franchissement de tous les galons internes et client.*

janv. 2015 /

#### ASSISTANT MARKET MANAGER

DAIMLER - Stuttgart

*Management et support du réseau d'agents en Afrique dans leurs stratégies Stage -6 mois-*

*2015*

*commerciale et marketing*

\* *Surveillance et analyses de performance hebdomadaires*

\* *Réalisation de la stratégie pricing en fonction des directives centrales et des contraintes marché*

\* *Analyse de la concurrence et entre les pays afin de réévaluer ou ajuster les différentes actions commerciales et marketing.*

/

#### APPRENTI VENDEUR EXPORT

PALGA SAS - Avignon

*Apprentissage*

\* *Ventes (plus de 150.000€ atteints) d'un an 2012-13*

\* *Prospection internationale et participation à des différents salons*

---

### DIPLOMES ET FORMATIONS

**sept. 2013 / juin 2015**    **MASTER PROGRAMME GRANDE ECOLE (PGE) - BAC+4**  
Toulouse Business School

**sept. 2010 / juin 2013**    **BACHELOR EN MANAGEMENT - BAC+3**  
Kedge BS - Avignon

## **COMPETENCES**

---

SAS

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Espagnol**

**Allemand**

**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Théâtre d'impro, Voyages