



* Négociation et établissement des accords distributeur / fournisseur.
* Sélection et négociation des produits techniques présents dans les catalogues nationaux de l'enseigne.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2000 / juin 2001	Bac +5; Troisième cycle en Marketing & Distribution - BAC+6 et plus ISC PARIS; Ecole supérieure de commerce
sept. 1995 / juin 2000	Ecole supérieure de - BAC+6 et plus IPAG PARIS; commerce

COMPETENCES

Word, Excel, formules, macros

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Elémentaire