



\*\*\* \*\*

Nationalité Chine

\* \* \* \* \*

Villejuif (94800)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur national des ventes, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2015 / sept. 2020

#### Directeur national des ventes

Fuledun wine trading co. Beijing

- \* Mise en oeuvre d'un véritable processus d'innovation dans la recherche de solutions.
  - \* Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associés.
  - \* Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.
  - \* Identification des contraintes de délai et de coûts pour élaborer les spécifications du projet.
  - \* Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini, en collaboration avec l'ensemble des équipes.
  - \* Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.
- Profil Professionnel**  
Forte capacité à identifier avec précision les besoins opérationnels de l'entreprise et à développer des solutions visant à réduire les coûts, accroître les bénéfices et améliorer la satisfaction client.  
Leader naturelle dotée d'excellentes aptitudes à la négociation et de solides compétences managériales au service de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés.  
Professionnel axé sur les résultats, doté d'une connaissance approfondie des principes de vente et des pratiques de service à la clientèle. Maîtrise de 'Microsoft' et de 'App for finance'. Talent exceptionnel pour surveiller les niveaux d'inventaire, maintenir les étalages de marchandises ordonnés et faciliter les paiements. Forte motivation et désir de réussir pour atteindre les objectifs prévus.

mars 2010 / juil. 2015

#### Directeur national des ventes

Penfolds wine trading co. Shanghai

- \* Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation.
- \* Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini, en collaboration avec l'ensemble des équipes.
- \* Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.
- \* Soutien de [Poste] dans l'amélioration des opérations et la résolution des problèmes afin de fournir un service client optimal.
- \* Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.
- \* Intégration des innovations technologiques et numériques, capacité à acquérir rapidement de nouvelles connaissances.
- \* Diagnostic des besoins des patients à domicile, dont les pathologies, l'environnement, la surface financière, etc.
- \* Application rigoureuse du règlement intérieur et des procédures de l'entreprise.
- \* Recrutement, formation et gestion d'une équipe de [Nombre] de collaborateurs.
- \* Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.
- \* Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.

### DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2020 / mai 2021

Licence : International business administration;

**finance,business,system,digital** - BAC+3

Montpellier business school Montpellier; reputation Co

**sept. 2007 / mai 2010**

**Licence : Économie de marché; Logistique, RP, Marketing,Finance, RH** -  
BAC+3

XinJiang university Urumqi

**sept. 2021 /**

**Delf B1 : Delf et Dalf des Françaises** - BAC+6 et plus

Edam business school Paris

## **COMPETENCES**

---

B1 / IELTS 7.0

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Français**