



* **

Poitiers (86000)

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

RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2021 /

ELANCO France

Bénévolat

Médiation Animale

(depuis Décembre 2021);

Avec mon chien dans un

janv. 2020 / déc. 2022

RESPONSABLE COMMERCIAL

RAY DIAGNOSTICS

Support stratégique et opérationnel pour des clients Français (Notaires, Agences Immobilières, Maîtres d'Oeuvres, Architectes) d'une PME spécialisée dans la réalisation de diagnostics Immobiliers.

Réalisations:

o Analyse concurrentielle

o Création d'outils marketing et communication

o Gestion et développement d'un portefeuille clients

o Négocier et création de conditions commerciales Grands

Comptes

o Information et Formation des clients aux aspects

techniques, légaux et juridiques des diagnostics

o Recrutement et formation d'une assistante commerciale

o Augmentation de la rentabilité par le suivi et

l'augmentation de la marge brute

o Suivi des paiements et recouvrements

janv. 2017 / janv. 2020

CREATRICE ET GERANTE D'ENTREPRISE

VIRGINIE CORBET CREATIONS

Echappée Artistique dans le cadre d'un PSE. Création de mon activité en tant qu'Auteur Photographe

Réalisations:

o Photos d'entreprises: Pack Shot, Reportages sur salons,

Trombinoscopes

o Photos d'Arts et de Voyages

janv. 2014 / déc. 2017

DELEGUEE VETERINAIRE

ELANCO France

Gestion d'un portefeuille clients de plus d'un million d'euros sur la région Centre de la France pour ELANCO, leader mondial des produits de santé animale et appartenant au groupe pharmaceutique International Eli Lilly and Company.

janv. 2012 / janv. 2014

CHEF DE ZONE EXPORT

Gestion d'un portefeuille de 1,5 millions d'euros; de clients distributeurs sur le Maghreb et les DOM-TOM.

Missions et réalisations:

o Gestion stratégique et opérationnelle d'une zone

représentant 40% du CA total export de la société

o Négociation et mise en place de CGV et CPV pour les

distributeurs de chaque zone

o Gestion des approvisionnements et conformité matières

premières selon la réglementation des pays

o Création de packaging adaptés aux marchés ciblés.

- o Gestion stocks usine (FIFO et DLUO) et logistique*
- o Négocier et création de conditions commerciales Grands Comptes*
- o Gestion des paiements et recouvrements*
- o Management de deux assistantes commerciales export*
- o Formation des équipes commerciales dédiées de mes distributeurs*
- o Accompagnement à la formation du staff officinal sur le terrain: présentation technique et commerciale des produits, merchandising, SAV*
- o Organisation et animation de séminaires et salons pour promouvoir le laboratoire et les produits à l'export*
- o Analyse de marchés et veille concurrentielle pour le développement de produits spécifiques ciblés zone*

janv. 2010 / janv. 2012 DELEGUEE PHARMACEUTIQUE

Gestion d'un portefeuille clients de pharmaciens à Paris Intra-Muros pour le compte du laboratoire pharmaceutique SUPERDIET, spécialisé en compléments alimentaires et phytothérapie bio et appartenant au groupe international URGO.

janv. 2008 / déc. 2009 Tour du Monde encarière

Solitaire

Back-Pack à travers

l'Amérique Latine,

l'Australie et l'Afrique

pendant un an.

janv. 2006 / déc. 2008 PROMOTEUR DES VENTES

PHILIP MORRIS France

Gestion opérationnelle d'un portefeuille de clients buralistes sur la région Centre Ouest de la France pour les produits de la gamme Philip Morris, leader Mondial du tabac avec les marques Marlboro, Philip Morris, Basic, Virginia Slim, Chesterfield, L&M, etc...

Missions:

- o Promotion des produits de la gamme*

- o Augmentation du volume d'affaires*

- o Merchandising Marketing pour l'optimisation des points de ventes*

- o Suivi des approvisionnements*

- o Organisations et animations d'événements commerciaux*

janv. 2003 / janv. 2006 CHEF D'ENTREPRISE

CORBET DISTRIBUTIONS

Prospection, Négocier et Distribution de produits de boulangerie surgelés à l'export.

- o Recrutement, négociations et contrats avec*

- fournisseurs; usines en Allemagne principalement.*

- o Prospections et négociations avec Centrales et Distributeurs sur les marchés cibles.*

- o Organisation et gestion du fret.*

janv. 2002 / janv. 2003 CHARGEE DE CLIENTELE

AXA FINANCES

de prévoyance et de patrimoine auprès d'une clientèle de particuliers dans la région Centre Est de la France.

janv. 2000 / janv. 2002 Assistante Administration des Ventes

ALTERNANCE BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Missions de gestion administrative de transport des marchandises sur l'Asie. Cotations de transport et dossiers (nomenclatures produits, Incoterms, douanes, COFACE...)

/ Assistante commerciale Export

TITANITE SA

fabrication et distribution d'explosifs, basé à Pontailier-sur-Saône (Côte-D'Or)

Missions de recherche de transitaires pour le fret maritime et entrepôts de stockages en Espagne et en Afrique pour approvisionnement des carrières d'exploitation sur place.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2002

BTS Commerce International - BAC+2

ICEP de Dôle (Jura)

/

Forte de 20 ans d'expérience dans le commerce au niveau national et international, j'ai été missionnée pour gérer des portefeuilles professionnels pou

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français

CENTRES D'INTERETS

Natation, Golf Padle, VTT, Equitation, Boxe