



*** ** *

Pont-l'Abbé (29120)

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

Commerciale Export Région Europe, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Commerciale Export Région Europe

STELLAR INTERNATIONAL, Brokerage House Boston (US)

Je suis actuellement en charge de toutes les ventes d'exportation entre l'Europe et l'Afrique du Nord (surtout entre la France et le Maroc). Spécialisée dans les exportations de volailles et de viandes origine France vers la région du Maghreb.

janv. 2009 / janv. 2019

Export Customer Service and system improvement manager

VISY PULP AND PAPER, Melbourne (Australia)

Mon rôle était de communiquer, assurer la liaison et coordonner avec les compagnies de fret international, les clients, les gestionnaires et les fournisseurs de services afin de mieux exécuter la livraison des marchandises à destination. Et en tant que chef de service, j'étais responsable de la gestion quotidienne des charges de travail et de

rapports des volumes de ventes aux différents services au sein de la compagnie (finance, comptabilité et commercial)

Création d'un bureau au Maroc en 2014 afin de mieux gérer toutes les commandes du continent africain. J'ai réussi à signer des accords de gestion de stock avec les clients et les entrepôts locaux au Maroc. Et j'ai géré l'équipe afin de réserver des camions et de libérer les produits selon les besoins des clients.

janv. 2007 / janv. 2009

Export Operations, Sales and Finance Consultant

Goodman Fielder Consumer Foods PTY LTD (Asia Pacific), Sydney, Australia

Responsable de l'amélioration de toutes les procédures des opérations d'exportation: chaîne d'approvisionnement et logistique, documentation et financement, ainsi que la création de nouveaux rapports ERP (SAP) pour une meilleure transparence et pour réduire les erreurs de saisie des données.

Responsable d'une économie de 100 000 dollars en développant de nouveaux logiciels de documentation (avec l'aide du département informatique) pour un meilleur flux d'information avec le système informatique interne, et d'organismes gouvernementaux tels que le service sanitaire gouvernemental et la chambre de commerce.

Projet gérant l'installation de SAP à Hong Kong et en Chine (mise en place, conception, essais et formation)

Dans mon rôle de chef d'équipe du service à la clientèle j'ai amélioré les procédures et réduit les coûts.

J'ai formé tous les coordonnateurs d'exportation dans le service SAP SD, MM et assurer une meilleure compréhension du SAP par l'entreprise.

J'ai renégocié les conditions de paiement des 45 principaux clients d'exportation, pour encourager les paiements immédiats plutôt que les prêts à long terme et établir des garanties bancaires ou les lettres de crédit stand-by pour les clients/marchés à risque.

J'ai participé au lancement de nouveaux produits pour l'exportation, créer des procédures et mettre en place des profils de clients dans le logiciel SAP et documentation, accords avec les transitaires et compagnies d'inspection.

Et j'ai travaillé auprès du service informatique afin de mettre en place la meilleure façon de réserver, gérer et contrôler les conteneurs et les

navires via le logiciel SAP et documentation.
J'ai révisé tous les accords avec les lignes maritimes, les transitaires et les fournisseurs de services dans la chaîne d'approvisionnement/logistique afin de trouver les meilleures offres.

janv. 2006 / janv. 2007 Project Manager Export Futures

Brave Maritime- Melbourne, Australia

Établir les procédures pour les activités de la FFA (Accord de fret à l'avenir)

Recommander la plateforme IT à utiliser pour contrôler les échanges entrants et sortants.

Établir des rapports personnalisés pour les comptes et les règlements de fin de mois dans les systèmes d'information internes.

janv. 2002 / janv. 2006 Export Sales Operations Administrator

AWB (Geneva) S.A., Geneva, Switzerland (A subsidiary of Australian Wheat Board) Geneva, Switzerland and Melbourne, Australia

Gestion de l'ensemble des opérations/exécution des exportations de produits alimentaires dans le monde entier: Nomination des navires, choix des compagnies d'inspection, transitaires et négociations de leur taux, suivi quotidien du chargement, du déchargement, communication avec tous les organismes gouvernementaux pour délivrer les documents d'exportation requis, réception et négociation des lettres de crédit et suivi des paiements.

Recherche de meilleurs programmes bancaires pour financer les échanges de céréales provenant d'Australie et des États-Unis

Gestion de tous les contrats de vente avec l'Indonésie qui étaient en gestion collatérale.

Négociation et gestion des lettres de crédits des marchés critiques tels que l'Inde et la Chine.

Gestion des contrats d'achat et de vente avec d'autres sociétés de négoce.

Gestion des échanges dans le cadre de programmes gouvernementaux tels que le SCGP, la COFACE et le Programme alimentaire mondial.

Installation d'SAP et contrôle des financements telles que Lettres de crédits, prêts à long terme. Émission des rapports de fin de mois pour montrer les résultats de bénéfice/perte par client.

Projet gérant la mise en œuvre du SAP à Genève, personnaliser le système ERP à l'entreprise, créer la documentation de formation et RÉVISER les procédures.

janv. 2000 / janv. 2002 Export Operations Administrator

TRADIGRAIN S.A. Geneva, Switzerland

Gestion de toutes les exportations entre les États-Unis et le Moyen-Orient/ l'Afrique du Nord (nommer les navires, choisir les entreprises d'inspection, les transitaires et négocier les tarifs avec eux pour assurer le poids et la qualité respectent les conditions du contrat, suivre au quotidien le chargement, déchargement, contacter tous les organismes gouvernementaux pour émettre les documents, recevoir et négocier les lettres de crédit et suivre le paiement)

Informar les clients des meilleures conditions de paiement et de la façon de couvrir leurs activités.

Étudier la qualité des produits afin de conseiller les clients sur les différentes options de mélange pour atteindre un meilleur résultat.

janv. 1999 / janv. 2000 Export and Finance Analyst

TRADIGRAIN S.A. Paris, France

Gestion de tous les échanges entre la France et le Moyen-Orient/ l'Afrique du Nord (y compris les programmes gouvernementaux).

Analyse financière de tous les échanges avec les banques et les clients afin d'optimiser les bénéfices et de réduire tous les coûts par transaction.

Négociation des taux d'intérêt, des taux de prêt et des taux de financement pour les lettres de crédit

Amélioration des systèmes d'information et contrôles des stocks et des finances

janv. 1998 / janv. 1999 Project Manager

France Export Cereals Paris, France

Analyse des marchés d'exportation nord-africains en fonction de leurs

besoins (quantité et qualité) dans le secteur des céréales et des produits de base au cours des 10 dernières années afin de conseiller le groupe céréalier de France sur ce marché.

janv. 1998 /

Project Manager

France Export Cereals- Casablanca, Morocco

Ce rôle faisait partie de mon projet de fin d'études, le sujet d'étude était la privatisation du secteur agroalimentaire au Maroc et de la façon dont cela a affecté le comportement des maisons de négoce. J'ai également étudié la concurrence locale dans le marché marocain à la suite de cette privatisation.

/

Stage D'Audit

Fiduciaire Al Jabri - Rabat, Morocco

Le but du stage était d'aider les auditeurs à disposer d'un manuel, leur permettant d'effectuer des audits internes et externes des sociétés commerciales avec un questionnaire établi.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1998

Bachelor of Business administration; Finance et Commerce international. Diplôme mineur en spéculation et en marchés financiers - BAC+3

AUI University, Ifrane Maroc et Boston, USA

/

Certificate of Proficiency in GAFTA and FOSFA

Cambridge University, UK

COMPETENCES

SAP, Pascal, plates-formes informatiques, BW, SAP SD, systèmes d'information, système informatique

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	Courant
Arabe	Courant