



Permis B

Marseille (13000)

*****@*****

Commerciale anglais-espagnol, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2017 / aujourd'hui** **Responsable Commerciale**
Marfret Marseille
- sept. 2015 / sept. 2016** **Attachée commerciale bilingue**
Lloyd's Register, Marseille
* Planifier les inspections marines et industries en assurant le suivi jusqu'à la facturation,
* Coordonner les approbations de plans et revue de design entre les clients et les experts LR,
* Développer le chiffre d'affaires des approbations -type.
- nov. 2013 / août 2015** Auto-entrepreneur, Yogi'N Marseille , Marseille
* Enseigner le Power yoga et organiser des événements,
* Import et distribution de vêtements de la marque Funky yoga.
- mai 2013 / oct. 2013** **Commerciale Grands Comptes**
Interface Technologies, Paris
* Prospecter le marché des chaînes hôtelières et agences de voyage en ligne,
* Répondre aux appels d'offres , négocier et suivre les contrats depuis le recueil des besoins jusqu' à la livraison finale aux clients en relation avec le département R&D,
* Assurer la veille concurrentielle et recommander des partenariats stratégiques.
- janv. 2012 / janv. 2013** **Manager**
WCSA
Trade
marketing et commerciale du transport par container Dry et Reefer pour trois lignes maritimes (Sud Ouest Amérique Latine vers/depuis Europe et Asie)
* Offrir et mettre en place des solutions d'optimisation de rotation de la flotte jusqu'au lancement de nouveaux services en adéquation avec les tendances du marché,
* Etablir et réviser trimestriellement le budget par Ligne et segment en collaboration avec le contrôle de gestion et les chefs de ligne,
* Rencontrer les clients Comptes Clés et négocier les tarifs annuels et/ou saisonniers,
* Créer les supports commerciaux à l'intention des agences (Chili, Equateur, Pérou, Bolivie),
* Encadrer une équipe de quatre analystes de prix et deux responsables de flux,
* Rédiger les reportings pour la communication interne ascendante et descendante.
Commerciale itinérante Transpacifique, CMA CGM, Long Beach, CA, USA,
Fév.10/Dec11
* Maintenir et développer le portefeuille clients conformément aux objectifs de la Ligne (20 services directs Asie/USA) et aux KPIs,
* Budget de \$35 Millions de C.A. annuel sur Los Angeles et son agglomération,
* Promouvoir l'offre auprès de multinationales à travers les actions commerciales, le service Clients de proximité et l'analyse critique de leur besoin ,
* Rechercher et exploiter les données de marché (Relevé des douanes du J.O.C.) ;
veille concurrentielle.
- janv. 2009 / janv. 2010** Pearl River Express
Trade Manager Pearl River Express, * Définir la politique tarifaire et la faire appliquer

par les équipes CIF (Hong Kong) et FOB (USA),
* Maximiser les résultats de la ligne (taux de remplissage, contributions, optimisation de rotation de la ligne),
* Fournir les rapports commerciaux et guidelines aux agences locales,
* Partager les stratégies opérationnelles lors de réunions hebdomadaires aux équipes et en Comité de Direction,
* Instruire les équipes Cargo Flow.

janv. 2007 / déc. 2008

Area Manager TPX

CMA CGM, siège France de Marseille

- * Elaborer et présenter les analyses de marché au responsable de Trades
- * Appliquer la politique tarifaire et gérer les contrats pour le marché Nord Amérique,
- * Récolter les informations des marchés grâce au réseau d'agents

Céline DOUVENOU - 39 rue César Aleman - 13007 MARSEILLE - Tel : 06.77.51.91.43.
2

janv. 2006 / déc. 2006

Chef de secteur Textile

ALINEA

- * Analyser les ventes et gérer le réapprovisionnement depuis la commande au suivi de stocks, suivre la relation fournisseurs afin d'augmenter les ventes de la surface de vente (10 000 Mc),
- * Mettre en place le merchandising magasin,
- * Accompagner et encadrer quatre conseillers de vente, recruter.

janv. 2004 / déc. 2005

Assistante Category Manager, PETIT

NAVIRE, Groupe HEINZ, Paris

- * Etudes marketing et suivi du reporting avec le panel Nielsen,
- * Réalisation des argumentaires de vente et du Book de la force de ventes,
- * Réalisation d'outils merchandising et veille concurrentielle .

janv. 2003 / sept. 2004

Chef de service administratif

Hôtel IBIS Montmartre, Groupe ACCOR, Paris

- * Gérer la comptabilité clients, fournisseurs et la trésorerie, suivre les rapprochements bancaires
- * Préparer les fins de mois administratives et comptables,
- * Participer activement aux réunions du comité de direction,
- * Suivre l'audit Iso 9001,
- * Former les réceptionnistes.

sept. 2001 / déc. 2002

Assistante Administrative

Hôtel IBIS Montmartre, Groupe ACCOR, Paris

- * Responsable de la facturation, suivi clients.

juil. 1999 / août 2001

Réceptionniste et agent de réservation en Alternance

Hôtel IBIS Montmartre, Groupe Accor, Paris

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2004 / juin 2005

Master Marketing, Achats et Distribution; Enseignements : Commerce international, management des - BAC+4

Ecole Supérieure de Management en Alternance, Lognes

sept. 2001 / juin 2004

Maîtrise de Langues Etrangères Appliquées au commerce, Anglais-Espagnol - BAC+4

Université Sorbonne-Nouvelle, Paris

sept. 1999 / juin 2001

B.T.S. Tourisme - Loisirs en alternance - BAC+2

CFA Stephenson, Paris

/

vente Mercury Consulting; Gestion des Espaces (« Yield Management »; Droit du travail)

COMPETENCES

Pack Office, Internet, Outlook, Thunderbird, panéliste Nielsen, Hotix, TARS, Oracle, File Maker Pro, LARA, PIERS, IBM systems

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Cyclo tourisme, voyages (Amériques du Nord/Sud/Central, UAE, Indes, Europééens et Régionaux en PACA), yoga et développement personnel