

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Country Manager (Anglais / Español / Français)

Basé sur Barcelone, j'oriente désormais mon parcours vers d'autres régions du monde.

Impliqué dans le commerce international dès la fin de mon cursus universitaire, j'acquiers d'années en années, réseaux, culture d'entreprise, rigueur.

Je souhaite poursuivre ma carrière à l'étranger pour le compte d'entreprises désireuses de s'ouvrir à l'international ou souhaitant conserver le bénéfice d'une implantation réussie.

Actuellement sur Barcelone,

En charge de l'organisation Logistique des salons pour DHL Express, participe au développement international des entreprises Espagnoles via salons internationaux dans le monde.

Expérience professionnelle

Depuis
Juin 2006

PROJECT MANAGER "Trade fairs and events"

Mission : En charge de l'organisation Logistique des salons pour DHL Express, participe au développement international des entreprises Espagnoles via salons internationaux dans le monde.

Barcelona 08000 - Barcelone - Espagne

Moyens : CA généré : 400 KE

Langue : Español / Anglais / Français

Bilan : - Élaboration de budget.

- Maîtrise précise de l'espagnol
- Impliqué au cœur du supply chain management
- En action sur tous les types de fret (Maritime, Aérien, Routier)
- Collaboration avec des partenaires mondiaux
- Culture d'entreprise

Avril 2006
Août 2006

Sales executive

Mission : En charge de la sélection de l'audience pour la participation à une conférence sur la maîtrise des risques (travaux autour du concept ERM «Enterprise Risk Management »).
Négociation internationale hauts dirigeants.
Création d'un portefeuille client, développement d'une culture d'entreprise internationale.

Langue : Anglais

Moyens : Au sein d'un sales floor décomposé en 3 secteurs d'activités (Conférences, sommets, partners), tous les employés de nationalités différentes se destinent chaque jour a placer des produits haut de gammes au plus grands décisionnaires des grandes entreprises mondiales.
Le principe : 1 téléphone, 1 carnet d'adresse développé par soi même, et une confrontation aux barrages des employés dans le but de cibler au bon moment une "target" dont le temps est limité.

Marcus Evans propose un panel de conférences, sommet et tout autres produits destinés a développer réseau, partnership, business entres les entreprise confrontés aux mêmes problèmes du marché.

Bilan : - Développement commercial perfectionné
- Sans aucun doute, une des meilleures écoles de vente du marché
- Execution pratique d'accords commerciaux
- Culture d'entreprise

Avril 2005
Septembre 2005

Consultant Junior

Audit Sud Conseil

Mission : Consultant Junior, Audit Sud Développement

Conception d'outils sur base Excel (programme d'évaluation du personnel, de gestion des achats, de gestion de dossier assistés par ordinateur). Recrutement (création d'une méthodologie de recrutement, affectation au premier entretien de recrutement). Mise en place d'une mission réduction de coût au sein d'un cabinet d'expertise comptable, formation informatique.

Diplômes et formations

Septembre 2005
Septembre 2006

IAE Caen Basse Normandie

Développement International des PME /PMI.
Ecole vouée a former des futurs professionnels de l'export.

- Marchés étrangers (Asie / Amérique / Europe)
- Fiscalité internationale (Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)
- 50% des cours dispensés en Anglais
- Commerce international
- Logistique internationale

Spécialisation : Management des PME

Septembre 2004
Août 2005

ISEM Maîtrise de Gestion

L'objectif de l'enseignement dispensé est de développer l'esprit entrepreneurial des étudiants en les confrontant directement au monde de l'entreprise et au développement de projet.
L'encadrement des étudiants est réalisé par une équipe d'enseignants dont les activités de recherche sont spécifiquement axées sur l'entrepreneuriat et la stratégie des PME.

Enseignements

SEMESTRE 1 : 30 ECTS

UE 01 - Management stratégique : 27 h

UE 02 - Décisions financières : 27 h

UE 03 - Systèmes d'information : 27 h

UE 04 - Communication managériale : 21 h

UE 05 - Anglais : 27 h

UE 06 - Mathématiques et statistiques : 27 h

UE 07 - Cas de stratégie : 27 h

UE 08 - Création et démarrage d'activités : 27 h

UE 09 - Droit du travail : 27 h

UE 10 - Contrôle de gestion : 27 h

UE 10 - LV2 (Espagnol ou Allemand) : 18 h

SEMESTRE 2 : 30 ECTS

UE 01 - Management financier du projet entrepreneurial : 27 h

UE 02 - Management juridique du projet entrepreneurial : 27 h

UE 03 - Etude de marché du projet entrepreneurial : 27 h

UE 04 - Management du projet entrepreneurial : 27 h

UE 05 - Management de la PME : 27 h

UE 06 - Stratégies de développement : 27 h

UE 07 - Projet entrepreneurial : 27 h

UE 08 - Anglais : 27 h

UE 09 - Stage en entreprise de 3 mois

UE 10 - LV2 (Espagnol ou Allemand) : 18 h

Spécialisation : Management international des PME

Septembre 2003
Août 2004

Institute of Technology CARLOW (Ireland)

National Diploma (Third year of a master Degree in Business international)

All lectures covered in English

Spécialisation : International Business

Compétences en informatique

Logiciels

- Pack Office (Word, Access, Excel)
- InDesign

Maîtrise linguistique

Espagnol

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant