



***** *****

*** ** * * * * * * * * * * * * * * * * * *

Paris 10 Entrepôt (75010)

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

Directeur du Développement Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mars 2020 / mai 2020** **Directeur du Développement Commercial**
Valexcel Paris
Encadrer et animer le dans le pôle développement des affaires des missions confiées à notre cabinet, mais également dans le cadre de la prospection commerciale. En qualité de responsable du service de chasse, coordinateur entre les différents pôles notamment :
Chargé(e) d'affaires/chasseur : Suivi et assistanat des clients,
Participation à la recherche de cibles dans le cadre des missions confiées par nos clients,
Veille stratégique et commerciale, Prospection commerciale, Réalisation de reportings.
Diriger une équipe de 3 managers
- juin 2016 / oct. 2019** **Responsable Senior Développement Commercial International**
ePressPack
Identification de nouvelles cibles internationales en charge des marchés: Londres, France, Etats-Unis, Canada, Belgique, Pay-bas, Luxembourg, Montreal, Allemagne, Suisse et Danemark, prospection commerciale B2B; (De 100+ appels par jour).
Organisation des visites commerciales; Développement des outils marketing ; Mise en place et suivi de nouveaux partenariats commerciaux;
- janv. 2014 / déc. 2015** **Gérant Sénior du Développement Commercial**
Vila Nova Advisory Management - Sao Paulo, Brésil
Création de réseaux parmi des gens de différentes nationalités, gagner leur confiance et d'élargir les cercles d'influence. Prospection et Vente par téléphone. Approche proactive,
tout en respectant les délais requis et les objectifs de vente. .Atteindre (ou dépasser) les ventes des objectifs ou des quotas. (De 150 à 200 appels par jour).
- janv. 2012 / déc. 2013** **Coordonnateur de services financiers**
Global Index International - Rio de Janeiro, Brésil
Création de réseaux parmi des gens de différentes nationalités, gagner leur confiance et d'élargir les cercles d'influence. Prospection et Vente par téléphone. Approche proactive,
tout en respectant les délais requis et les objectifs de vente. .Atteindre (ou dépasser) les ventes des objectifs ou des quotas. (De 150 à 200 appels par jour).
- janv. 1998 / janv. 2012** **consultant indépendant auprès d'entreprises**
Global Links Consulting Services , Brésil, France , Etats-Unis
Fondateur et chef d'entreprise, Langue et consultant Cross-Cultural - Gestion de projet :
Fournir des services inter-culturels en tant que consultant indépendant auprès d'entreprises
Organiser et coordonner des séminaires d'affaires et des ateliers sur la diversité culturelle.
Interprète et traducteur
Agent immobilier (consulter les clients pour les achats, les évaluations, les vacances, et les investissements)
Aide à l'installation pour les expatriés

janv. 1994 / déc. 1996

Santa Monica - Etats-Unis

Coordonnateur de programme - Responsable de la création et organisateur d'un programme de cours d'instruction scolaire
Coordonnateur d'événements culturels et conseiller auprès d'individus dits "à risques". Créateur de programmes de placement, et d'intégration des personnes dans

janv. 1991 / janv. 1994

Manager

Xerox Business Services

le monde du travail.

d'une équipe de 3 personnes. Responsable de l'opération quotidienne du compte de Xerox. Préparation des correspondances, factures et commandes d'approvisionnement.

Responsable des rappels de facturation auprès des clients. Accueil et conseil des clients

par téléphone et gestion administrative, classement des dossiers, envoi et copie par fax.

/

Responsable Senior Développement Commercial International

ePressPack - Paris, France

Actuel Identification de nouvelles cibles internationales en charge des marchés: Londres, Montréal, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Allemagne, Suisse et Danemark, prospection commerciale B2B; (De 100 à 150 appels par jour). Organisation des visites

commerciales; Développement des outils marketing ; Mise en place et suivi de nouveaux

partenariats commerciaux.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2006 / juin 2008

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

/ juin 2002

diplôme d'agent immobilier

Brésil

sept. 1999 / juin 2001

Universidade Fédéral da Bahia - Brésil - Portugaise et Culture brésilienne

sept. 1991 / juin 1993

Business Administration

Santa Monica College - Etats-Unis

COMPETENCES

Word, Excel, PowerPoint, Access, CRM, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Français

Bilingue

Portugais

Bilingue

Chinois

Courant