|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| VILLALONGA | Marie |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : En poste depuis 8 ans, aimerait voir autre chose

Disponibilité : 2 mois

Mobilité : Zone Haute-Savoie,Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 0€ - 0€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : Beaucoup d'entretiens avec des cabinets de conseil (entretiens teams) : proposition de postes mais qui ne lui plaisent pas spécialement.

Postes recherchés : Chargée d'affaires, gestionnaire de comptes, ADV, responsable grands comptes, technico commerciale

Secteurs d'activités souhaités : Impression 3D, plasturgie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires : Anglais professionnel + parle un peu espagnol (meilleure qu'en anglais, a vécu 7 ans au Chili)

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

Chargée d'affaires industrie   
  
  
DUT Chimie organique complété par une formation commerciale axée industrie (ventes de services et produits industriels) avec stage de 6 mois à l'étranger   
  
  
Voyage d'un an à Buenos Aires (2001-2002) / Expatriation au Chili (2006-2011) : a travaillé chez médecin du monde, a globalement travaillé dans l'associatif   
  
  
Auparavant :   
  
  
Technico commerciale terrain chez TICKET FUT (Montreuil) / Secteur Environnement : Valorisation d'emballages métalliques et plastiques industriels : commerce, prospection, terrain  
  
  
Chargée d'affaires et ADV chez TECSOLUTION (Paris) / Négoce marchandises : Gestion des clients et projets autour de de produits premium / luxe. Gestion d'un portefeuille de 3M d'euros.   
  
  
Chargée de développement chez PROTO LABS (Le Bourget) / fabrication prototypes (usinage, injection plastique) : développement commercial (fidélisation pendant 9 mois puis les clients étaient ensuite gérés par les account managers pour un développement interne), gestion portefeuille (clientèle française et espagnole). Pas de production sur place, un manque de contact avec la prod qui lui a manqué   
  
  
Chargée d'affaires chez SMTK (Savoie) : communication visuelle (impression numérique de panneaux, enseignes, signalétique) marquage textile (broderie, sérigraphie). Management de 25 personnes, gestion portefeuille : élaboration des devis, vente et suivi des projets de communication visuelle. Clientèle : stations de ski, offices de tourisme, sociétés privés avec budget marketing - communication). Gérait 400000e de CA . Le côté international lui manquait un peu.   
  
  
Actuellement :   
  
  
Chargée d'affaires chez INITIAL (Haute Savoie) / Fabrication additive plastique et métal, Scan 3D et injection plastique, BE intégré, offre globale : suivi technique et commercial des projets, gestion des SAV, interfaces entre les services, gestion de la relation avec un distributeur espagnol. Equipe de 4 chargés d'affaires, 2 BD et des chargés de projets techniques qui interviennent sur les plus gros projets en appui technique. Projets entrants plutôt sur des cycles longs.   
  
  
Assez synthétique, très impliquée dans travail, claire et concise, profil chargée d'affaires technique, expertise dans l'industrie (langage et connaissance pointus dans l'industrie). A eu l'habitude de gérer une clientèle espagnole et suisse, connaissance particulière en biomédical, aéronautique et outdoor.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | B |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting | B |
| Dynamisme | B |
| Compétences techniques | A |
| Esprit de service | A |

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Aéronautique & Aérospatial,Automobile,Energies renouvelables,Environnement,Ferroviaire,Grande distribution

Métier(s) : Chargée d'affaires, gestionnaire de comptes, ADV, responsable grands comptes, technico commerciale

Logiciel(s) / Outil(s) : Office, Teams , Logiciels gestion commerciale et production -  
ReSource, EBP, CEGID, Photoshop (cours 16h), Illustrator, création blog personnel.

Entreprise(s) : SMTK, TECSOLUTION, PROTOLABS, TICKET FUT

Domaines : Gestion de projet, planification,Méthodes Industrialisation

Commentaires suite à l'entretien : Profil chargée d'affaires technique, assez synthétique, très impliquée dans travail, claire et concise, profil chargée d'affaires technique, expertise dans l'industrie (langage et connaissance pointus dans l'industrie). A eu l'habitude de gérer une clientèle espagnole et suisse, est adaptable. A besoin d'une vision qu'elle n'a plus sur son poste actuel et n'a plus la reconnaissance qu'elle avait auparavant. Intéressée par le secteur de l'énergie. Pas fermée au consulting, souhaite voir ce que cela pourrait lui apporter. Très sympa

Décision : OKSI