

Catherine Lâm Dereeper

138, route de Henne
62250 Maninghen Henne
06.18.65.56.22/03.21.83.83.83
cathlamder@orange.fr

*Rejoindre une équipe et participer activement
Stratégie de Développement de l'entreprise
Collaborer dans un contexte international de
préférence
Apporter savoir-être et savoir-faire*



COMPETENCES

Gestion commerciale, administrative et financière

De la **prospection à la satisfaction client** : organisation et planification visites clients & salons professionnels
Présentation produits, négociation commerciale en France et à l'étranger
Suivi commercial et administratif sous logiciel SAP de comptes clés
Garantie des règlements : conditions de vente, Incoterm, remises documentaires, assurance crédit et relances

Développement stratégique, Projets & Missions

Recherches documentaires, **analyse des marchés**, synthèse, rédaction et présentation de **rapports d'activités**
Création, animation de partenariats - Collaboration transversale - clients, bureau R&D, agents et transitaires
Analyse des coûts financiers, élaboration des budgets

Management / Encadrement

Animation d'une équipe d'agents commerciaux

Coordination de l'**administration des ventes** et services auxiliaires - échantillonnage, production, planning, service qualité, expédition

Encadrement et formation des salariés et stagiaires aux produits et négociations commerciales

Linguistiques Allemand & Anglais courants : TOEIC 850, EUROPASS, échanges : Göttingen - Canterbury
Séjours & stages à l'étranger : *Consult GB Canterbury (UK) société en Conseil & Recherches Marketing*

Chinois : débutant (auditeur libre)

Informatiques

Word, Excel, Access, PowerPoint, SPSS, SAP, Publisher

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 09/09 **Responsable de l'équipe de coordination Réseau Rédiab Côte d'Opale** (réseau de Santé) Boulogne/mer
- 05/07-01/08 **Consultante YACHT FRANCE (59) Administrateur des Ventes** : Service Logistique de Valeo Etaples (62)
Equipementier automobile (division alternateurs)
Gestion des grands comptes - Renault, Mercedes Benz, Nissan, Ford, de Valeo Shanghai et d'une unité de production en Iran
- 05/06-09/06 **Chargée de Mission CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE de Calais (62)** Service Conseil aux Entreprises
Programme de fidélisation, clientèle étrangère, afin de redynamiser l'activité commerciale d'un ensemble de partenaires du Calaisis
- 1992-2002 **Responsable Commerciale, Chef de Zone Export HOULE DENTELLES Les Attaques / Calais**
Commercialisation de «Dentelles de Calais» aux confectionneurs de lingerie corsetterie d'Extrême Orient & pays Germanophones
- 1985-1992 **Attachée Commerciale Export ETS LUCIEN NOYON Calais (62)**
Gestion commerciale de dentelles aux confectionneurs de lingerie - Allemagne, Suisse, Autriche, Japon, Corée, Hong Kong, Taiwan

FORMATION

- 2006 **Master Sciences Economiques et Gestion, Management et Economie Appliquée**,
Spécialité **Marketing Vente, Commerce International**, Université du Littoral Côte d'Opale de Boulogne/Mer
- 2005 **Maîtrise de Sciences de Gestion** I.A.E de Boulogne /mer
- 2003 **Diplôme Universitaire de Gestion & Management**, Université du Littoral, Dunkerque (59)
- 1985 Formation Assistant **IMPORT-EXPORT**, SIFOP Institut de **Formation Commerce Extérieur** Dunkerque (59)
- 1984 DUT **Gestion des Entreprises et des Administrations (option RH, année spéciale)** université de Lille II
- 1983 DEUG **Langues Etrangères Appliquées - Allemand-Anglais**, université de Lille III

CENTRES D'INTERETS

Loisirs Bricolage, Décoration, Randonnée, Tennis, Cuisine, être en famille et entre amis

Associatif Présidente d'Objectif Cadres Emploi www.cadres-oce.com,
Vice-présidente de l'association de Parents d'élèves, membre actif de Village en Fête et d'Opale Link
Permis B, véhicule, mobilité 120km