

Responsable partenariats internationaux

Valérie Fontaine



@ fontaine.val@gmail.com

☎ +1 438 830 6319

🌐 <https://valerie-fontaine.com/>

🌐 valerie.fontaine.grenoble

- ✓ 7 ans d'expérience dont 4 dans l'Industrie
- ✓ Négociation multilingue: anglais, français, allemand, italien, espagnol
- ✓ Animation de réseaux
- ✓ Forte sensibilité technique

Références sur demande

Compétences principales :

- ✓ **Management d'équipe:** accompagnement personnel et mise en valeur des compétences, cohésion générale
- ✓ **Gestion de partenaires :** animation de réseau, organisation des échanges, encouragement à la vente
- ✓ **Export:** adaptation culturelle, ouverture de marchés, vente, négociation, suivi de grands comptes

Expériences professionnelles

 **itris (2013 - 2017) : Directrice export**

Editeur de logiciels, industrie de l'automatisme - Grenoble, France

✓ Stratégie et management :

- Management de l'équipe internationale: commerciale export, téléprospectrice, responsable marketing, assistante ;
- Définition et implémentation de la stratégie export; construction de business plan et montage de dossiers d'aide à l'export;
- Représentation du service export auprès des investisseurs, participation au comité de direction;
- Collecte des besoins techniques auprès des utilisateurs, animation de réunions de roadmap;
- Mise en place de procédures de gestion d'affaire pour les équipes technique et commerciale, les clients et les partenaires;

✓ Création et animation du réseau de distribution:

- Recherche, qualification et formation de nouveaux distributeurs;
- Accompagnement de chacun des distributeurs : revue d'opportunités, support marketing, conseils pour la vente, participation à certains rendez-vous client (déplacement dans le pays);
- Mise en place de procédures de suivi et création d'outils d'aide à la vente.

✓ Vente et marketing:

- Ouverture de nouveaux marchés : Allemagne, Italie (campagnes marketing, prospection, exposition sur salons spécialisés, supervision de prospection, tournées commerciales, démonstrations produits en cinq langues);
- Suivi de grands comptes et négociation de déploiements.

RESULTATS :

- ➔ Signature de 12 contrats de représentation et instauration d'un cadre pour le suivi de tous les partenaires : portail web dédié, téléconférences mensuelles, revues d'opportunités ritualisées;
- ➔ Ouverture de 22 comptes dans 9 pays (Ferrero, DÜRR, Magna, IMA, Volkswagen, Porsche, Daimler, Wärtsilä...);
- ➔ Mise en place du service export avec une adaptation des produits aux marchés visés, des processus de gestion de projet technique, une communication internationale et une veille efficace.

Expériences professionnelles

atout ménage (2011 – 2012) : Responsable développement

Société de services à la personne – Meylan, France

- ✓ **Cogestion** de 50 employées de maison à temps partiel (recrutement, suivi, relation clients)
- ✓ **Recherche de partenaires commerciaux** (conciergeries, etc.) **et de recrutement** (institutions locales)
- ✓ **Organisation interne** : création et mise en place d'outils et de méthodes de gestion

REALISATIONS:

- ➔ Mise en place d'une organisation différente, passage d'une gestion unipersonnelle à un travail d'équipe;
- ➔ Création du poste de responsable de secteur : recrutement, embauche et formation de la personne.

exploroasis.com (2009 – 2011) : Directrice marketing & sales

Tour opérateur – Casablanca, Maroc

- ✓ **Recrutement et formation**: designer, chargée de marketing, agent d'accueil
- ✓ **Stratégie marketing** : définition du plan de communication multi canal (web, salons, campagnes, agence)
- ✓ **Conception de produits touristiques** : recherche & suivi de prestataires, lancement de nouveaux packages
- ✓ **Vente indirecte**: Prospection de partenaires agences de voyage ou d'évènementiel
- ✓ **Gestion de projet**: organisation d'un séminaire de 200 personnes, d'un 'Eductour' pour agences de voyages étrangères; installation d'un point de vente (organisation de l'espace, écriture, implémentation des process)

REALISATIONS:

- ➔ Lancement d'une nouvelle agence de tourisme et mise en place d'une gamme de produits
- ➔ Définition d'un positionnement marketing et acquisition de clients

Langues

Anglais: utilisation professionnelle quotidienne, courant

Allemand: utilisation professionnelle quotidienne

Italien: utilisation professionnelle quotidienne

Espagnol: utilisation professionnelle quotidienne

Français : langue maternelle

Russe : débutante

Chinois: Mandarin parlé

Arabe: Dialecte marocain parlé

Etudes

Diplôme d'Etudes Supérieures en Management - Grenoble Ecole de Management (2010)

Echange à Shanghai Jiao Tong University: cursus MBA international

Maîtrise Sciences & Techniques d'Economiste Trilingue - Universités Grenoble Alpes (2007)

Double diplôme: Economie et Langues Etrangères Appliquées, Grenoble, France

Associations

- ✓ **CCFD** : participation à l'organisation d'un colloque internationale du bien vivre : création du site internet, recherche et animation d'organismes partenaires
- ✓ **STU** : traduction d'appels d'urgence pour les pompiers et la police