

Responsable partenariats internationaux

Valérie Fontaine



@ fontaine.val@gmail.com

☎ +1 438 830 6319

🌐 valerie-fontaine.com

- ✓ 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 :

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

Expériences professionnelles

 **itris (2013 - 2017) : Directrice, service des exportations**

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

✓ Stratégie et gestion

- Gestion de l'équipe internationale: responsable des ventes à l'exportation, responsable de la recherche clients, responsable marketing, assistante
- Définition et implémentation de la stratégie de développement à l'international; construction de plans d'affaire et montage de dossiers d'aide à l'exportation
- Représentation du service exportations auprès des investisseurs, participation au comité de direction
- Collecte des besoins techniques auprès des utilisateurs, animation de réunions de calendrier de lancement
- Mise en place de procédures de gestion d'affaire pour les équipes technique et de vente

✓ Création et animation du réseau de distribution

- Recherche, qualification et formation de nouveaux distributeurs
- Accompagnement de chacun des distributeurs : revue d'opportunités, soutien 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, recherche de clients, exposition sur salons spécialisés, supervision de prospection, tournées commerciales, démonstrations de produits en cinq langues)
- Suivi de grands comptes et négociation de déploiements

RÉSULTATS

- ➔ Signature de 12 contrats de représentation et instauration d'un cadre pour le suivi de tous les partenaires : portail web dédié, téléconférences mensuelles, processus de revue d'opportunités
- ➔ Ouverture de 22 comptes dans 9 pays (Ferrero, DÜRR, Magna, IMA, Volkswagen, Porsche, Daimler...)
- ➔ Mise en place du service exportations avec une adaptation des produits aux marchés visés, des processus de gestion de projet technique, d'une communication internationale et d'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 individuelle à un travail d'équipe;
- ➔ Création du poste de responsable de secteur : recrutement, embauche et formation de la personne.



explor oasis.com (2009 – 2011) : Directrice , Vente et marketing

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 et suivi de prestataires, lancement de nouveaux packages
- ✓ **Vente indirecte:** Recherche 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 processus)

RÉALISATIONS:

- ➔ 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

Français : langue maternelle

Anglais : parfaite maîtrise

Allemand, Italien, Espagnol : professionnel

Russe : débutant

Chinois: Mandarin parlé

Arabe: Dialecte marocain parlé

Études

Diplôme d' Études Supérieures en Management - Grenoble École de Management (2010)

Échange à Shanghai Jiao Tong University: cursus MBA international

Maîtrise Sciences et Techniques d' Économiste Trilingue - Universités Grenoble Alpes (2007)

Double diplôme: Économie et Langues étrangères appliquées, Grenoble, France

Associations

- ✓ **Comité Catholique Contre la Faim et pour le Développement** : participation à l'organisation d'un colloque internationale du bien vivre : création du site internet, recherche et animation d'organismes partenaires
- ✓ **Service des Traducteurs d'Urgence** : traduction d'appels d'urgence pour les pompiers et la police