

# Responsable partenariats internationaux

**Valérie Fontaine**



@ [fontaine.val@gmail.com](mailto:fontaine.val@gmail.com)

☎ +33 6 52 69 97 52

🌐 <https://valerie-fontaine.com/>

📍 [valerie.fontaine.grenoble](http://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** (Fév. 2013 - Déc. 2016) : 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.



**explor oasis.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 touristique** : 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
- ✓ **APARDAP:** Accueil et aide de migrants
- ✓ **STU** : traduction d'appels d'urgence pour les pompiers et la police