Pablo R.
64200 Biarritz
réf: 82271



Commercial Exportation

Un vrai coutou suisse de l'import-export

FORMATIONS

1992: Bac +5 à Wichita State University, Etats Unis
Bachelor of Business Administration - International Business

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

02/2000 au 03/2020: Manager- Co-fondateur, Paraguay
Consultant en gestion commerciale, négociations de produits dans le cadre de l'import et l'export. Variété de services a compagnies paraguayennes pour l'importation et l'exportation. Exportation de bois a Chine, Canada et aux Etats Unis. Réalisation de contrats. ? Stratégie commerciale. Budgets, planification. ? Suivi des gestions, commandes, factures, rapports. Stock, et disponibilité. Documentation à l'exportation. ? Planification des affrètements, documentation, incoterms. ? Communication avec les clients, la direction et l'équipe des ventes pour mieux comprendre les besoins des clients et recommander des solutions adaptées. ? Suivi livraison et post livraison, réclamations et litiges. ? Formation des emplois, support des ventes.

05/1996 au 10/1999: Responsable Commercial , Paraguay
Inspection avant expédition (IAE/PSI). ? Création et renforcement de relations stratégiques avec les fournisseurs, agences de publicité et principaux partenaires de importation. ? Création, lancement et optimisation de stratégies marketing en fonction des objectifs de l'entreprise, des spécifications du produit, des données du marché et des facteurs budgétaires. ? Control direct sur la clientèle privilège (VIP Clients), personnalisé et fidélisation des clientes Ultra Vip.

05/1994 au 04/1996: Responsable Commercial , Paraguay
Vente de transport et logistique. Service de courrier, logistique et solutions internationales. ? Création, lancement et optimisation de stratégies marketing en fonction des objectifs de l'entreprise, des spécifications du produit, des données du marché et des facteurs budgétaires. ? A mené des évaluations et des analyses de la clientèle afin d'entamer le processus de recherche. ? Planification et mise en oeuvre d'études pour évaluer les conditions du marché avec évaluation des résultats pour améliorer les campagnes marketing. ? Offre d'un

niveau de service exceptionnel à chaque client en répondant aux inquiétudes et en apportant des réponses. ? Direct supervision et fidélisation des VIPS. Contact permanent avec les clients.

02/1993 au 02/1994: Stagiaire , Paraguay

(Cessna, Piper, Beech), Miami, Florida, Etats Unis Aide à exportation de pièces de rechange d'aéronef. Interaction avec Cessna, Beech, Piper, Garmin.

08/1992 au 02/1993: Stagiaire , Etats Unis

Miami, Florida, Etats Unis Contact avec la filiale du Banque au Paraguay. Soutien opérationnel des transactions. ? Interaction professionnelle avec les clients par téléphone, par e-mail ou en face-à-face pour fournir des informations et rediriez ces personnes vers les membres du personnel adéquats. ? Offre d'un niveau de service exceptionnel à chaque client en répondant aux inquiétudes et en apportant des réponses.

COMPETENCES

Outils informatiques. Programme de gestion SAGE Résolution des problèmes. J'aime les challenges. Autonome depuis 2000, j'ai cofondée une entreprise, conduite aujourd'hui par mon fils au Paraguay.

LANGUES

Français (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : expérimenté), Espagnol (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Italien (Oral : bilingue / Ecrit : avancé), Portugais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

LOGICIELS

Access, Excel, Office, PowerPoint, Sage, SAP, Word

CENTRES D'INTERETS

Rugby, tennis et football. Je suis un fervent lecteur de philosophie aussi.