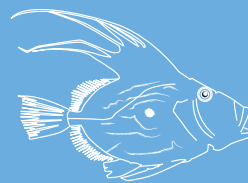




Marie BLACHETTE
28, rue du bois carreau
95560 Maffliers
Port. 06.79.70.78.59

e-mail : marieblachette@wanadoo.fr
43 ans-Mariée



Cadre commerciale agroalimentaire

MES COMPETENCES CLES / B to B

2006

CHEF PRODUITS Marée et Sauriserie
ACHETEUSE / DIRECTRICE COMMERCIALE

2002/2005

CONSULTANT A L'EXPORT EN TURQUIE

1999/2002

ACHETEUSE / DIRECTRICE COMMERCIALE

1997/1999

ACHETEUSE / RESPONSABLE COMMERCIALE

1996 /1997

ACHETEUSE / RESPONSABLE COMMERCIALE

1991/1996

CADRE COMMERCIALE

1985/1991
COMMERCIALE

COMMERCIAL / VENTES

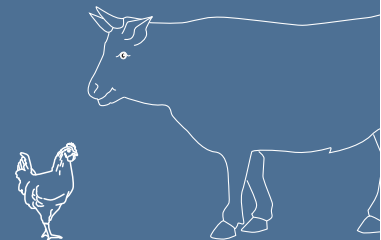
- . Participer et mettre en place la politique commerciale
- . Gérer les contrats clients et négocier avec les centrales d'achats les contrats nationaux, promotionnels, MDD
- . Prospecter et développer la clientèle
- . Négocier les prestations de service
- . Manager une équipe

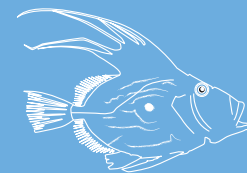
MARKETING

- . Analyser : marchés, concurrence,
- . Définir et animer le plan de vente
- . Rechercher, développer, mettre en place les nouveaux produits
- . Participer à la communication : prospectus, brochures, catalogues
- . Participer aux salons

TRADE INTERNATIONAL / ACHATS

- . Auditer, évaluer, référencer, les fournisseurs , rechercher les produits
- . Acheter, négocier les contrats
- . Mettre en place la politique des achats
- . Déplacements à l'étranger
- . Coordonner les différents prestataires de service





CADRE COMMERCIALE DOUBLE COMPETENCE ACHATS/VENTES

2006 CHEF PRODUITS Marée et Saurisserie PROMOCASH groupe CARREFOUR - 92 Levallois Perret

- Définir et animer sur l'ensemble du réseau national le plan de ventes.
- Négocier les achats.
- Participer à la communication (catalogues, prospectus, leaflets).
- Etudier et mettre en place une nouvelle gamme de produits sous atmosphère modifiée.
- Lancer de nouveaux produits.

ACHETEUSE / DIRECTRICE COMMERCIALE INTERBLEU groupe INTERALIMENT - 66 Perpignan

Importateur de produits de la mer surgelés. CA 17 M€

- Développer l'activité commerciale (GMS, RHF-RHD, Grossistes, Industriels).
- Ouverture de nouveaux clients : Intermarché, La Moderne Maximo, Diapar, Socopal ...

2002/2005 CONSULTANT A L'EXPORT EN TURQUIE - Expatriée à Istanbul

- Prospector, sélectionner et acheter auprès d'entreprises spécialisées dans l'industrie du cuir, bois, métal, textile, ameublement pour en faire profiter la communauté française et exporter vers la France. Sourcing.

1999/2002 ACHETEUSE / DIRECTRICE COMMERCIALE LA ROYALE -77 Brie Comte Robert

Industriel fabricant traditionnel de produits alimentaires frais et surgelés. CA 1.8 M€

- Mettre en place la stratégie commerciale et la politique des achats permettant une économie directe de l'ordre de 10 %
- Créer un département Import/export (achats des produits de la mer et viandes surgelés)
- Négocier et gérer les contrats clients GMS, RHF/RHD, Industriels, Grossistes (accords promotionnels, MDD...)
- Augmentation + 80 % CA

1997/1999 ACHETEUSE / RESPONSABLE COMMERCIALE - Gle D'IMPORTATION France - 75 Paris

Importateur de Gibier, viandes, abats, volaille et produits de la mer surgelés. CA 3.8 M €

- Responsable de la stratégie commerciale des achats/ventes des produits de la mer et volaille surgelés : + 32 % du CA.
- Déplacements à l'étranger (Inde et Europe) pour sélectionner, évaluer, et établir des contrats fournisseurs - Sourcing.
- Ouverture : + 49 % de nouveaux clients Industriels, Grossistes, RHF-RHD.

1996 /1997 ACHETEUSE / RESPONSABLE COMMERCIALE - SKYFISH - 78 Coignières

Importateur de produits de la mer surgelés. CA 10 M €

- Responsable de la stratégie commerciale des achats/ventes de nouveaux produits de la mer et viandes surgelés : + 29 % du CA.
- Ouverture : + 39 % de nouveaux clients RHF-RHD, Industriels et grossistes.
- Gérer les contrats.

1991/1996 CADRE COMMERCIALE CENTRAGEL Groupe SOCOPA - 92 Clichy

Importateur de viandes et produits de la mer surgelés. CA 45 M€

- Créer le portefeuille clients : GMS/Industriels - Mettre en place les ventes à l'exportation .

CADRE COMMERCIALE GENERALE D'IMPORTATION - 94 Rungis

Importateur : abats, volaille, viandes, gibier, produits de la mer surgelés. CA 50 M€

- Prospector et vendre à la clientèle les produits de la mer surgelés.
- Ouvrir de nouveaux marchés.

1985/1991 COMMERCIALE ABBOTT (Médical) COOPTRODEP (transport) AFFAIRCO (ameublement/décoration)

Niveau BTS action commerciale. INFORMATIQUE : Microsoft Office (Word/Excel)

LANGUES : anglais et portugais courants - Espagnol et turc : notions