

# Ambre HAMDY

## Cheffe de Projets Import-Export

☎ 07 81 72 53 43

✉ hamdi.sou22@gmail.com

78280 Guyancourt  
Permis B-Véhicule  
🇫🇷 Française

Mobilité Nationale

Mobilité Internationale



### HARD SKILLS

- ✓ Prospection et fidélisation client
- ✓ Pilotage et coordination des projets internationaux
- ✓ Négociation de contrat
- ✓ Procédures Bancaires Export
- ✓ Définition des stratégies commerciales
- ✓ Gestion des appels d'offres
- ✓ Marketing
- ✓ Achats internationaux

### SOFT SKILLS

- ✓ Organisation, efficacité,
- ✓ Polyvalence, adaptabilité,
- ✓ Travail en équipe
- ✓ Excellent relationnel
- ✓ curiosité, apprentissage continu

### LANGUES

Anglais C1

Arabe C1

Italien A1

### INFORMATIQUE

🖨 Pack office

ERP : Sage, Ciel, SAP, JDE,

Cegid

CRM Dynamics

### HOBBIES

🏊 Sport

✈ Voyages

📖 Lecture

### CERTIFICATIONS

- 🇫🇷 Management et gestion de projets (Mairie de Paris)
- 🇫🇷 Transport et logistique (CCI Paris)
- 🇫🇷 Création d'entreprise (BGE)

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES ET RESULTATS

### Depuis 2024 Acheteuse, CEANOTHE, décoration

- **Identification** et **analyse** des besoins de l'entreprise en collaboration avec les différents services
- Réalisation de **veille** sur les marchés liés aux **achats des matières premières**
- Identification et **qualification des fournisseurs** potentiels capables de répondre aux besoins multisites
- Participation à la rédaction **des cahiers des charges** en collaboration avec les services internes
- **Négociation** des prix, délais, et conditions contractuelles dans l'intérêt de l'entreprise
- **Veille** à la bonne exécution des contrats et **gestion des éventuels litiges**
- Suivi des performances des fournisseurs à l'aide de **KPI** et **reporting** régulier auprès de la hiérarchie

### 2023 Projet de reprise d'entreprise

#### 18-22 Chargée de projet Export MEGGER LTD, Industrie, Saint Quentin en Yvelines

- **Développement** des ventes et gestion du portefeuille clients Export (rédaction offres, fidélisation...)
- Définition des **stratégies commerciales** par zone géographique.
- Réponse aux **appels d'offres internationaux**, EDF, Veolia, Sonatrach... et **pilotage des projets** de camions Câbles financés par **la banque mondiale** sur l'Afrique et le Maghreb.
- **Coordination des équipes** et suivi quotidien **des projets**, commandes export, ainsi que les retours SAV
- **Négociation** des matériaux à l'achat avec les différents fournisseurs (Allemagne, Suède, USA.)
- Négociation et **optimisation** des coûts de transport (aérien, maritime, etc.)
- **Formation** des nouveaux arrivants
- Traitement des **procédures bancaires internationales** (Credoc, garanties bancaires)
  - *Accroissement des commandes Export de 15%*
  - *75% d'appels d'offres gagnés sur le Maghreb et l'Afrique entre 2019 et 2022*
  - *Réduction des coût du fret jusqu'à 60%*
  - *Atteinte de l'objectif fixé par le groupe*

#### 17-18 Coordinatrice Export et Marketing - DELAROM, Cosmétique de Luxe, Paris

- **Prospection** et **ouverture** de nouveaux comptes en Europe et au Moyen-Orient
- **Traitement** des offres commerciales et **gestion** des commandes Export sur **Sage**
- **Négociation** des prix et les termes des contrats d'exclusivité
- **Gestion** des procédures bancaires internationales (Credoc, remises documentaires...)
- Préparation des **dossiers réglementaires internationaux** pour l'enregistrement des produits
- **Mise en place** et **adaptation du plan marketing** annuel pour chaque pays
- Choix des outils PLV selon le budget défini **en s'adaptant** à la culture du client
- **Interface, formation** en ligne et **support** Clients
  - *Augmentation du CA de 25% grâce à l'ouverture de nouveaux comptes*
  - *Création de Partenariat de confiance avec les distributeurs*
  - *Développement de nouvelles méthodes de formation en ligne*

#### 15-16 Chargée d'études Commerciales et Marketing - L'ATELIER COMMUNICATION, Paris

- **Développement** du service Commercial et Marketing
- **Analyse** de marché et benchmark de la concurrence
- **Prospection** et préparation des campagnes de e-mailing
- Prise et préparation de RDV clients en collaboration avec le chef d'entreprise
- **Présentation des projets** et actions marketing lors des réunions clients (hôtels 3et 4 \*)
- Community Manager: actions de communication sur différents réseaux sociaux
  - *Ouvertures de nouveaux comptes clients*
  - *Mise en place de la CRM et Génération de nouveaux leads*
  - *Accroissements du CA de 4.5%*

#### 10- 14 : Commerciale terrain, Produits Cosmétiques de la mer morte, Dubaï

- Élaboration **d'études de marché** pour l'implantation de nouveaux produits
- **Prospection** clients
- **Négociation** avec différents fournisseurs sur la région du Moyen-Orient
- **Organisation** des stands et participation aux **salons professionnels**
  - *Mise en place d'une gamme de produits adaptée au marché visé*
  - *développement d'un nouveau réseau de distribution.*

## FORMATIONS DIPLOMANTES

23-25 MBA chef Digital Manager

2017 Master 2 Spécialité Achat International et Marketing Stratégique-INALCO, Paris 8 (Mention Bien)