



Isabelle Bouchard de La Poterie
17/02/1968
12 rue Dieudé Marseille (13006)

0671757637

i.bdlp@orange.fr



Tours - DESS Droit des Contrats internationaux
Paris - Ecole Supérieure du Commerce Extérieur
Nancy - Baccalauréat B (Economie)



Stage de Création d'Entreprise CCI
Pack Office Windows, networking
Anglais courant

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Jun 2008 > Aujourd'hui _____ CMA CGM – Activité Transport maritime

- *Juil. 2014 à aujourd'hui – Direction Commerciale DOM TOM, Siège Social Marseille*
Responsable Commerciale Océan Indien – 2 collaborateurs

En charge de la stratégie et de la politique commerciale des lignes maritimes (BU) sur l'axe Europe vers Océan Indien.

Optimisation du remplissage des navires porte-conteneurs (capacité 2800 à 9500evp).

Garant des revenus des lignes maritimes, respect du P&L. Budget/PFA.

Analyse de marchés, veille concurrentielle, reportings à l'attention du top management.

Elaboration de propositions d'amélioration (gestion de projet).

Animation et référent du réseau des agences -représentations locales- sur le périmètre (30 agents), pushpull, pilotage des actions commerciales, arbitrages.

Négociation directe avec les clients VIP Océan Indien (TOP15), accompagnement dédié et transverse.

- *Jun 2008 / Juin 2014 - Agence Maritime/hub, Ile de la Réunion*
Responsable Commerciale – 1 collaborateur

Développement des parts de marché import et export. Occupation du terrain par des actions et visites clients.

Représentation auprès des partenaires et institutionnels.

Accompagnement des clients pour toutes problématiques liées à la prestation de transport et exploitation locale.

Veille concurrentielle. Reportings, CRM, et production de statistiques locales Agence et Terminal à l'attention des référents au HO.

Participation au budget de l'agence avec la Direction Financière.

Résultats en 6 ans : Augmentation des PDM import de 28% à 32% et export de 30% à 56%.

Janv. 2007 > Janv. 2008 _____ A.I.L.E., Ile de la Réunion – TPE Commissionnaire de transport

- Attaché de Direction

Interlocuteur dédié des clients pour leurs prestations de transit et transport maritime et terrestre, import et export.

Quotation, suivi des dossiers, facturation. Mise en place d'un outil de gestion commerciale et comptable.

Janv. 2000 > Janv. 2007 _____ GR SILVER, Ile de la Réunion – TPE Grossiste articles bijouterie fantaisie et horlogerie

- Gérante associée (Création de société) – 2 employés

Gestion de BU en SARL. Mise en place des outils de référencement, d'aide à la vente, de facturation et des encaissements.

Sourcing et achat national et international, négociation avec les fournisseurs, logistique import.

Implantation des marques en points de vente spécialisés, et de corners chez les non spécialisés. Suivi du turnover, vente.

Développement d'une activité de cadeaux publicitaires auprès de directions marketing et cadeaux d'entreprise auprès des CE.

Janv. 1996 > Déc. 1999 _____ General Trading, Ile de la Réunion – Retailer enseigne 'Comptoir Austral'

- Animateur de réseau (5 points de vente en articles divers de décoration)

Formation des vendeuses, contrôle des recettes, gestion des stocks et optimisation du turnover.

Accroissement du trafic aux points de ventes par des actions marketing.

Janv. 1990 > Déc. 1995 _____ CORTEX, Paris – SS2I spécialisée en marketing direct

- Ingénieur Commercial

Développement et suivi d'un portefeuille de clients agences de publicité et annonceurs pour leurs opérations de mailings.

Analyse de faisabilité avec les informaticiens et élaboration de la proposition technique et commerciale aux clients.

Tenue des objectifs CA.