

Alexandra BARAS

INGENIEUR COMMERCIAL B2B / DIRECTEUR CENTRE DE PROFIT



+ ENTRE POSSIBLE ET IMPOSSIBLE, DEUX LETTRES ET UN ETAT D'ESPRIT !

✓ MON TERRAIN DE JEU : LA RELATION CLIENTS ✓ CREATIVE ✓ PUGNACE ✓ ENTHOUSIASTE

✉ alexandra.baras@wanadoo.fr ☎ (+33) 06 70 88 01 36 ♦ 1 rue du lavoir, Bellecombette, 38530 CHAPAREILLAN

EXPÉRIENCES

INGENIEUR COMMERCIAL - BtoB - Produits automobiles - Achat & Vente - 14 M€ - 4 personnes (9 ans)

IMPEX, Accessoires autos - 220 collaborateurs - 81 M€ - 2012 à 2021

- + Je négocie avec Bosch et Système U la mise en place d'un podium inédit, qui génère 800k€ de CA sur 4 semaines
- ▶ Créer, proposer, négocier et vendre des accessoires automobile aux grandes centrales d'achat (Carrefour, Roady, Auchan, Bricomarché etc...). Décrocher des nouveaux prospects (But, L'Auto Leclerc...)
- ▶ Répondre à des appels d'offre, en mobilisant les partenariats de licence et les équipementiers (Michelin, Facom / Valéo, Castrol...)
- ▶ Créer, développer et lancer des produits innovants : conception avec le fabricant, prototypage, négociation côté fournisseurs et clients, réalisation de marques déposées et de packagings (compresseur autonome, bache aimantée, jump start...)
- ▶ Participation à la Foire de Canton, visites des usines en partenariat avec deux bureaux d'achat, pour le sourcing d'accessoires automobiles.

DIRECTEUR D'AGENCES - BtoB - Secteur industrie Grenoble La Mure - 300 intérimaires - 11 M€ - 6 permanents (3 ans)

ADECCO, Travail temporaire - 900 agences - 2009 à 2012

- + Je réussis avec une équipe totalement renouvelée, à générer une progression du CA de 39% et du nombre d'intérimaires en poste de 50%
- ▶ Prospecter, négocier et fidéliser les industriels de l'agglomération grenobloise, grands comptes, PME et PMI (Siemens, St Microelectronics, Arkema, Géodis...)
- ▶ Vente de prestations RH, recrutement et mise en poste d'intérimaires, CDD et CDI.

DIRECTEUR CENTRE AUTO - Saint-Egrève puis Chambéry - 4 M€ - 30 personnes (8 ans)

NORAUTO, 396 centres - 2000 à 2008

- + Comme directrice de centre-auto, je réalise, avec mes équipes, la meilleure progression de rentabilité sur la région Rhône-Alpes de 2002 à 2004
- ▶ Redressement complet du centre de profit de Chambéry, en perte de vitesse
- ▶ Recruter, former et épauler 3 directeurs de centre.

CHEF DE PRODUIT - Expatriée en Pologne (3 ans)

NORAUTO POLSKA - Varsovie - 1997 à 2000

- + A 23 ans, j'associe mes projets personnels et professionnels aux ambitions de l'entreprise dans une expatriation réussie, et j'apprends même le Polonais
- ▶ Responsable de l'ouverture des 4 premiers centres de Pologne, et création de la centrale d'achat Norauto à Varsovie
- ▶ Créer, sélectionner et ajuster des gammes spécifiques pour la Pologne.

RESPONSABLE SECTEUR Manageur commercial terrain

NORAUTO - Villeneuve d'ascq - 1995 à 1997

LOISIRS

Sports : Ski Alpin, natation, course à pied

Arts : Intérêt pour les courts métrages publicitaires

COMPÉTENCES

COMMERCE

- ▶ Prospecter et négocier les prix, quantités, transport et délais, aussi bien avec les fournisseurs qu'avec les grandes centrales d'achat
- ▶ Développer et entretenir des engagements durables, en créant une relation commerciale de proximité, sur des cycles de vente longs
- ▶ Répondre aux appels d'offre complexes, avec réactivité et force de proposition.

MARKETING - ACHAT

- ▶ Sourcing produits en Chine et en Europe
- ▶ Piloter le cycle de vie des produits de leur conception jusqu'à leur mise sur le marché.

MANAGEMENT

- ▶ Recruter et fédérer des équipes : commerciaux, cadres, techniciens, assistants administratifs...
- ▶ Réaliser des lettres d'objectifs quantitatifs et qualitatifs, créer des indicateurs de suivi
- ▶ Accompagner la mobilité interne : suivi de carrières et conduite des entretiens annuels d'évaluation.

GESTION

- ▶ Elaborer et défendre les budgets : coûts salariaux et de structure
- ▶ Régler les contentieux grands comptes, PME et PMI
- ▶ Piloter les comptes de résultat : reportings annuels et mensuels avec plans d'actions correctifs.

INFORMATIQUE

- ▶ SUITE OFFICE & ADOBE (Picassa - Canva)
- ▶ USAGE DES DIVERS RESEAUX SOCIAUX (Prof.)

ANGLAIS - POLONAIS

Niveau intermédiaire

FORMATIONS

Formation continue Campus.Norauto

Directeur centre de profit (2000-2002)

Master1 Management

Titre Ingénieur-maître (1994-96)

DUT Tech. de commercialisation

(1992-94)

+ Mon CV en ligne : www.alexandra-baras.com