

# Alexandra BARAS

## RESPONSABLE COMMERCIAL B2B, GRANDS COMPTES, CENTRE DE PROFIT

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

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

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



### EXPÉRIENCES

#### RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES - B2B - Achat&Vente - 14 M€ (20% CA France) - 4 personnes (9 ans) Double mission : Développer les portefeuilles clients et piloter les plans d'action commerciale

##### IMPEX, Accessoires automobile - 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, Roody, 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

#### RESPONSABLE D'AGENCES - B2B - Spécialisées industrie - Grenoble - 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.

#### RESPONSABLE CENTRE AUTO B2C - Saint-Egrève/Chambéry Surface de vente et atelier - 4 M€ - 30 personnes (8 ans)

##### NORAUTO, 396 centres - 2000 à 2008

+ Comme responsable 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 Manager commercial terrain

##### NORAUTO - Villeneuve d'ascq - 1995 à 1997

### CENTRES D'INTÉRÊT

Sport : 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 (Foire de Canton, partenariat avec 2 bureaux d'achat à HKG)
- ▶ 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...
- ▶ Accompagner et former pour la mobilité interne des collaborateurs.

#### 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 et Adobe (Picassa - Canva)
- ▶ Usage des réseaux sociaux professionnels
- ▶ Logiciel de gestion commerciale

#### ANGLAIS - POLONAIS

Niveau intermédiaire

### FORMATIONS

#### Formation continu Campus Norauto

Directeur centre de profit (2000-2002)

#### Master1 Management commercial

Titre Ingénieur-maître (1994-96)

#### DUT Tech. de commercialisation

(1992-94)

+ Mon CV en ligne : [www.alexandra-baras.com](http://www.alexandra-baras.com)