

LARGE EXPERIENCE A L'INTERNATIONAL COMMERCE, ACHATS & DEVELOPPEMENT D' ACTIVITES INNOVANTES

Environnement B to B, haute technicité, fortement concurrentiel

COMPETENCES

ELABORATION DE STRATEGIES & DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES

Élaboration de Business plans

Mise en place des stratégies de départements et des outils de pilotage

Développement de nouvelles zones commerciales et pilotage de l'action commerciale

Construction et gestion d'accords de partenariats complexes: Achat, Commerce, Projet

Intégrée au Comité de Direction pendant 8 ans

MANAGEMENT EQUIPE & PROJET

Encadrement d'équipes, animation transverse d'équipes multi métiers

Construction et pilotage de partenariats pour le développement de systèmes complexes

Mise en place d'indicateurs de performances opérationnelles et financières

RELATIONS INTERNATIONALES

Expatriation 3 ans au ROYAUME UNI pour le développement Commercial

Expériences Internationales : Développement commercial aux USA (3 ans), en Chine (5 ans), en Asie (3 ans)

Organisation de grands salons professionnels (50 000 visiteurs): USA & EUROPE

Pilotage de la sous traitance Europe de l'Est, Japon , Canada & Singapour

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

10/2014→

Directrice Générale

Création d'une entreprise d'accompagnement de soutien aux PME:

Missions opérationnelles (International, Ventes ou achats), formation & coaching

Région AUVERGNE RHONE ALPES- FEDER - MECALOIRE (Détachement THALES)

04/2015→06/2017

Déléguée Régionale Pass'Compétences :

Pilotage d'une étude de faisabilité et déploiement de GPEC territoriale et RSE

(Région+ FEDER+ THALES+MECALOIRE) avec les entreprises

THALES ANGENIEUX (Société Innovante avec une Reconnaissance Internationale)

04/2012→04/2015

Responsable Business Développement

Pilotage du développement technique d'un système innovant

Développement Commercial sur un marché émergent (Europe & Chine)

04/2002→04/2012

Responsable des Achats

Définition et pilotage de la stratégie Achat & Approvisionnements

Développement de l'implication en amont de la fonction dans les projets

Développement d'une culture du partenariat & performance fournisseurs

Définition & pilotage d'un plan innovant de développement des achats responsables

05/2000→04/2002

Acheteur Metier

Large périmètre : produits catalogues, prestations, investissements, sous traitance complexe (Optique-Mécanique-Electronique)

Construction & optimisation de Panels fournisseurs & contractualisation

04/1991→05/2000

Responsable des ventes export Equipements Cinéma & Télévision

Evaluation des opportunités commerciales sur des zones inexplorées

Construction et animation de réseaux commerciaux adaptés

Atteinte d'un CA équivalent à la France après 3 ans de présence en UK

LANGUES

ANGLAIS : Bilingue

CHINOIS : Niveau Maitrise

ESPAGNOL : Niveau Scolaire

BEAL Christine

678 Route de St Galmier

42330 ST BONNET LES OULES

christine.beal@evidencedeveloppement.fr

Tel : 06.44.81.25.24

FORMATION :

MASTER Marketing opérationnel à l'international ESIG LYON

Coach professionnel: Haute Ecole de Coaching. (Certification RNCP Niv 1)

LICENCE Langues Etrangères Appliquées : Anglais- Chinois AIX MARSEILLE

FORMATION CONTINUE :

Gestion de Grands projets

Management : Leadership, Management transverse & animation

Achat : Pratiques & Négociation

CENTRES D'INTERETS :

Sport : Course nature, Ski, VTT, Golf

Lecture et loisirs créatifs

Vie associative

50 ans – Mariée – 3 enfants