

CV BOOK

MASTER 2 LEA
COMMERCE INTERNATIONAL
2016 - 2017



SOMMAIRE

Notre formation

Qu'en pensent nos enseignants ?

Missions tuteurées

Les spécialistes des marchés germanophones

Les spécialistes des marchés sinophones

Les spécialistes des marchés hispanophones

Le spécialiste des marchés lusophones

Les spécialistes des marchés italophones

Take Off!

Et après ?

NOTRE FORMATION

A l'instar des autres diplômes LEA, le Master 2 Commerce International de l'Université Toulouse Jean Jaurès se distingue de par sa polyvalence.

Au terme de ces deux années de formation, nous aurons assimilé de nombreux enseignements dans des domaines variés mais complémentaires. L'intégration incontournable de nos deux langues étrangères dispense un atout décisif à la filière, et ce, dès la première année de licence.

Si la maîtrise des langues et marchés étrangers est un avantage certain pour les diplômés, la diversité des aspects du commerce international abordés permet une harmonie des connaissances indispensable aux entreprises exportatrices.

L'excellence et la réputation des programmes du Master LEA Commerce International de l'UT2J assurent les étudiants d'une insertion professionnelle et d'une compréhension exhaustive des techniques de commercialisation à l'export.

QU'EN PENSENT NOS ENSEIGNANTS ?

« Le Master 2 Pro LEA CI permet aux étudiants de mettre en pratique et dans un contexte professionnel les acquis théoriques de la formation LEA en commerce international. Il garantit une opérationnalité indispensable pour le stage de 6 mois et pour une excellente insertion professionnelle, tout en leur donnant les outils analytiques d'une formation universitaire. Le Master 2 Pro illustre notre capacité à allier de manière efficace et cohérente les compétences de tous les acteurs de la formation : les enseignants, les professionnels et les étudiants. »

Mme Hélène CHARLERY

MCF – Études anglophones

Directrice du département LEA



« En parcourant les réseaux socio professionnels, je constate la forte mobilité géographique, sectorielle, hiérarchique et socio professionnelle des anciens étudiants issus du Master 2 Commerce International de Jean Jaurès. Nul doute que cette formation donne les outils qui permettent aux étudiants une adaptation certaine aux bouleversements actuels en matière de localisation des emplois, d'émergence de nouveaux métiers et de nouveaux acteurs de l'économie contemporaine. »

M. Philippe DIOT

Responsable Licence Parcours Commerce International

Responsable Master Spécialité Commerce International

MISSIONS TUTEURÉES

TESALYS – Saint-Jean, Haute-Garonne

Conçoit, développe, fabrique et commercialise des équipements de pointe pour le traitement des déchets biomédicaux à risques infectieux.

Missions : Développer les ventes sur les marchés asiatiques. Etablir une étude de marché et proposer un plan d'action commercial et marketing sur les marchés chinois et taiwanais. En Asie du Sud-Est (Myanmar, Laos, Cambodge, Malaisie, Singapour et les Philippines), identifier et entrer en contact avec des distributeurs en vue de la signature de contrats de distribution et réaliser des premières ventes.



ADVEEZ – Toulouse, Haute-Garonne

Développe, fabrique et commercialise des produits et applications dans le domaine des Objets Connectés.

Missions : Etablir des études de marché pour les smart industries et la montre de détection de chute sur les marchés allemand et suédois. Identifier et prendre contact avec des distributeurs potentiels, notamment lors de la participation au salon IoTTech à Londres. Préparer un marketing package en allemand afin d'effectuer un test sur offre auprès des distributeurs spécialisés. Livrer une liste de réseaux de distributions sur le marché suédois.



LE PIQUET SAS – Berthelming, Moselle

Produit et commercialise des piquets galvanisés depuis 1979.

Missions : Poursuivre et approfondir l'étude de marché concernant les États-Unis débutée par la promotion 2015-2016 ainsi que réaliser l'étude de nouveaux marchés cibles, à savoir la Roumanie et l'Italie. Préparer et participer au salon Vinitech Sifel 2016 à Bordeaux afin d'accroître la notoriété de l'entreprise. Déterminer les différentes aides à l'international dont pourrait bénéficier Le Piquet SAS.



ARMAGNAC DELORD – Lannepax, Gers

Produit et commercialise de l'Armagnac depuis 4 générations.

Missions : Prospection commerciale à la suite des études de marché sur le marché britannique et sur le catering. Inviter des importateurs et distributeurs étrangers au salon Vinexpo 2017 à Bordeaux et prendre des rendez-vous afin de développer de nouveaux partenariats à l'étranger. Traduire le site internet de l'entreprise en chinois.



« Le Master 2 Pro Commerce International se distingue par le lien qui le lie aux entreprises dans le cadre des missions tuteurées : en effet, chaque année, 4 entreprises confient aux étudiants l'exploration des potentialités de développement commercial de certains marchés étrangers ; organisés en petits groupes, les étudiants étudient la demande et les réglementations, identifient des partenaires de distribution locaux et aménagent les outils de commercialisation ainsi que les grilles tarifaires de façon à positionner une offre produit/service au niveau de compétitivité internationale. C'est aussi l'occasion pour les étudiants de se déplacer sur des salons internationaux, de mener une veille concurrentielle et d'engager des négociations commerciales. »

Mme Laurence SÉRIÉ,
Responsable Master Spécialité Commerce International

M. Patrice VIGNÈRES, Enseignant



An aerial photograph of Berlin, Germany, taken at sunset. The Fernsehturm (TV Tower) is the central focus, its white shaft and red-and-white striped spire reaching into a sky filled with vibrant orange and purple clouds. The city's dense urban landscape, including various apartment blocks and church spires, is visible below the tower.

Les spécialistes
des marchés
germanophones



AUBOURG Mélanie



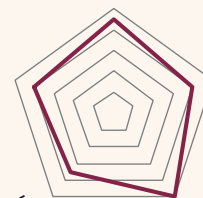
ÉTUDE DE MARCHÉ

PROSPECTION

NÉGOCIATION

COMPTABILITÉ

MÉTICULEUSE



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université de Limoges

+ 2015 **Année de césure** : Fille au pair – Oxford (Angleterre)

+ **L3 Erasmus** : Friedrich-Alexander Universität – Erlangen (Allemagne)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Etude du marché de l'Armagnac en Grande-Bretagne,
prospection d'importateurs/distributeurs allemands pour
VINEXPO 2017

Avril 2016 – Juillet 2016 : **Chargée de Développement Export**

Disco-Lab SAS – Déols

Restructuration du service commercial, études de marché,
prospection, instauration du suivi client

Mars & Août 2014 : **Commerciale**

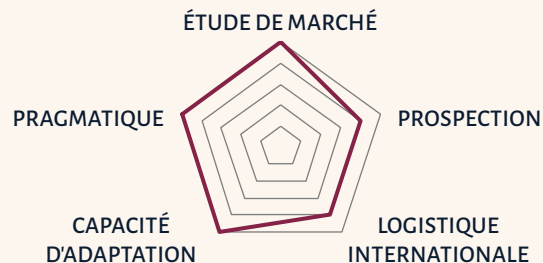
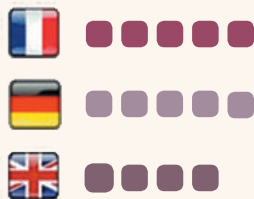
BEST WESTERN Hôtel Colbert – Châteauroux

Prospection et relance des clients, élaboration de devis et de
contrats





BRUNEAU Marion



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université de Strasbourg

+ **L3 Erasmus** : Institute of Technology Tallaght – Dublin (Irlande)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Tesalys – Saint-Jean

Etudes de marché, prospection, participation au salon MEDICA 2016 à Düsseldorf (Allemagne)

Avril 2016 – Juillet 2016 : **Assistante Service ADVE**

Warema International – Marktheidenfeld (Allemagne)

Conception d'offres, transmission de commandes à la maison mère, communication des dates de livraison au client en accord avec le service logistique

Mai 2015 – Juin 2015 : **Service Marketing, Communication et Traduction**

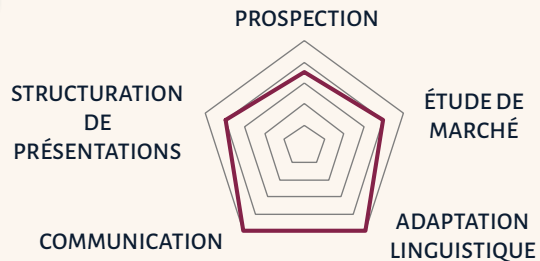
Viastore Systems – Orléans

Traduction de brochures techniques et de communiqués de presse, mise à jour d'une base de données CRM





BUSEYNE Kassandra



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**
Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**
Université Toulouse Jean Jaurès

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**
Adveez – Toulouse

Responsable du marché des « smart industries » en Allemagne, EDM, prospection, participation au salon IoTech 2017 à Londres (Angleterre)

Avril 2016 – Août 2016 : **Service marketing de la division Silice**
Evonik – Hanau (Allemagne)

Etude de marché, support dans les campagnes marketing, analyses commerciales

Avril 2015 – Juin 2015 : **Attachée commerciale**

METRO Cash & Carry – Toulouse

Prospection, gestion et mise à jour du CRM

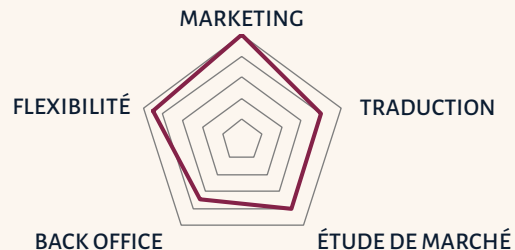


FORMATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



DIDIER Romane



FORMATION

2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation marketing international**

Université Bordeaux Montaigne

+ **L3 Erasmus** : Universität Potsdam (Allemagne)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Adveez – Toulouse

Etude de marché sur le secteur de la e-santé en Suède, participation au salon IoTech Global 2017 à Londres (Angleterre) et au Forum Smart City à Toulouse, élaboration d'outils marketing, recherche de distributeurs et prospects

Avril 2016 – Juillet 2016 : **Développement commercial des pays germanophones**

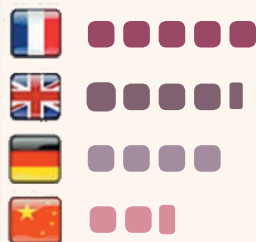
Laselec S.A. – Toulouse

Gestion et traduction des offres clients, élaboration des outils marketing et communication, appels d'offre, prospection et suivi client, visites, gestion du logiciel CRM





LI Linda

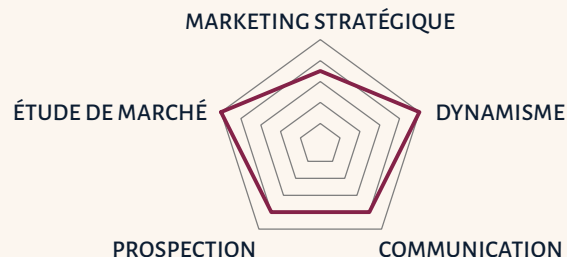


2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Paul Valéry Montpellier 3



+ **L3 Erasmus** : Universität Potsdam (Allemagne)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Adveez – Toulouse

Etude et prospection du marché de l'IoT et de la Silver Economy en Allemagne, analyse de données, rédaction d'un marketing package en allemand, prise de contacts avec des distributeurs, participation au salon IoTech à Londres (Angleterre) et au Forum Smart City à Toulouse

Avril 2016 – Septembre 2016 : **Agent Support Trilingue**

CGI Group – Toulouse

Support pour les logiciels des Ressources Humaines du portail interne d'AIRBUS, (SAP, EIC, etc.), résolution d'incidents de niveau 1, développement de stratégies marketing, développement de statistiques de performance



Les spécialistes
des marchés
sinophones



BENARD Coralie



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation marketing international**

Université Bordeaux Montaigne

+ 2015 Cours de chinois intensifs : Chengdu University (Chine)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Etude de marché sur le catering, traduction du site en chinois, prospection de distributeurs et journalistes pour le salon VINEXPO 2017

Avril 2016 – Juillet 2016 : **Assistante commerciale export**

La Cave du Dynastie – Bordeaux

Gestion des dossiers à l'export, préparation de salons du vin, émission de factures commerciales et pro-forma

Mai 2014 – Juin 2014 : **Stage de webmarketing**

Traid – Bordeaux

Lancement d'un site internet, création de fiches produits et de newsletters

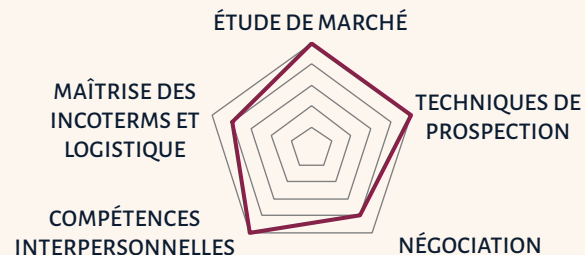
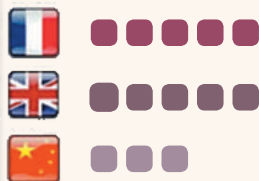


FORMATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



CARREY Corinne



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ **L3 Echange** : Sichuan International Studies University
Chongqing (Chine)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Tesalys – Saint-Jean

Réalisation d'études marketing (Singapour et Malaisie), création d'un marketing package avec traduction en chinois, prise de contact avec des distributeurs potentiels, participation au salon international MEDICA 2016 à Düsseldorf (Allemagne)

Avril 2016 – Juin 2016 : **Assistante commerciale et marketing**

SOFRIMAR – Kilmore Quay (Irlande)

Recherche de prospects, préparation d'un salon professionnel international, réalisation d'études marketing

Juillet 2015 – Août 2015 : **Assistante manager**

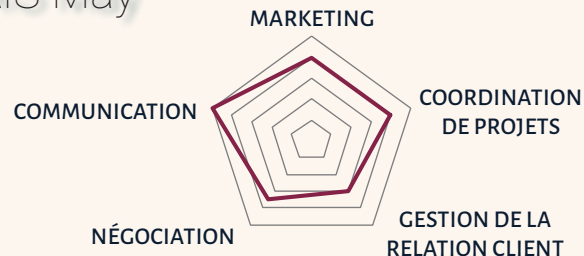
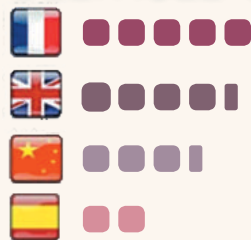
AFOCAL – Toulouse

Gestion de la base de données, rédaction d'articles de blog, communication avec les clients et les partenaires





DELTRUEL-GERVAIS May



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ **L3 Echange** : Sichuan International Studies University
Chongqing (Chine)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Etude de marché sur le catering, traduction du site en chinois, prospection de distributeurs et journalistes, préparation du salon VINEXPO 2017

Avril 2016 – Septembre 2016 : **Assistante Chef de Produit**

Puratos SA/NV – Groot Bijgaarden (Belgique)

Gestion de produits, veille concurrentielle, mise en place d'outils et supports de vente, création et coordination de projets

Juillet 2015 – Août 2015 : **Assistante Communication et Management**

SAS Canoë 31 – Merville

Création et développement de projets de communication, gestion administrative, veille informatique et traduction du site





PÉRIÉ Wendy

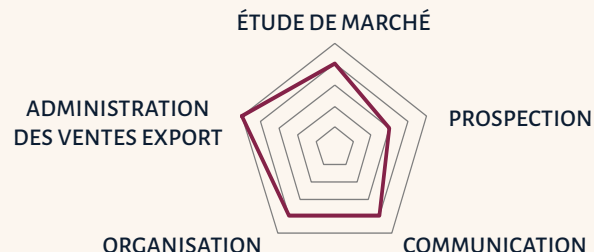


2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès



+ 2014 : **Auto-entrepreneur assistante import-export :**

Dupont ingénierie - Villeneuve-sur-lot, Allard Graphic - Castelsarrasin

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Tesalys – Saint-Jean

Etudes de marchés sur l'Asie, identification de prospects, prise de contact avec des distributeurs, négociation en anglais et chinois, participation à MEDICA 2016 à Düsseldorf (Allemagne)

Septembre 2016 – Juin 2016 : **Assistante au sein de l'Association**

des professeurs de français de Taïwan

Université Tamkang – Taïpei (Taïwan)

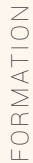
Organisation d'événements culturels pour la rencontre France-Taïwan (concerts, séminaires expositions, réalisation de visuels)

Avril 2015 – Juin 2015 : **Assistante import-export**

Allard Graphic – Castelsarrasin

Communication avec clients et fournisseurs, secrétariat commercial (factures, crédits documentaires, bill of lading...)





EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



Etude du marché chinois des dispositifs médicaux, analyse de données, veille concurrentielle, recherche et prise de contact avec distributeurs chinois, création d'un marketing package

Participation au salon VINEXPO, mise en place de 2 partenariats avec distributeurs chinois, rencontre et négociations avec vignerons étrangers, quotation et facturation export

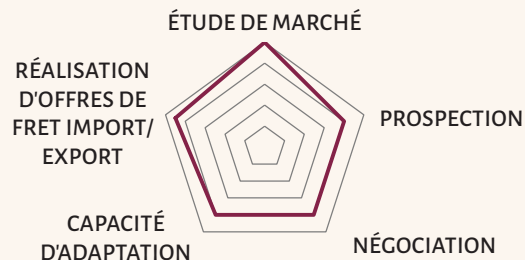
Prospection trilingue dans le secteur du vin et de l'or, analyse de données, partenariat avec un distributeur, base de données



Les spécialistes
des marchés
hispanophones



ARNAUD Eloïse



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Catholique – Angers

+L3 Erasmus (1 semestre) : Radboud University – Nijmegen
(Pays-Bas)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Le Piquet – Berthelming

EDME Roumanie, prospection pour préparation au salon
VINITECH 2016, étude du circuit logistique des Etats-Unis

Avril 2016 – Septembre 2016 : **Stage Logistique International -
Département commercial maritime**

Sparber Group – Barcelone (Espagne) –

Réalisation d'offres de fret import/export, négociation de prix
avec les compagnies maritimes, prospection de marchés

2014 – 2015 : **Assistante de français**

Collège Camí de Mar – Calafell (Espagne)

Préparation d'activités pédagogiques et ludiques autour de
la langue et la culture française, collaboration avec l'équipe
pédagogique pour les différents projets linguistiques

ELOÏSE ARNAUD
JUNIOR BUSINESS DEVELOPER

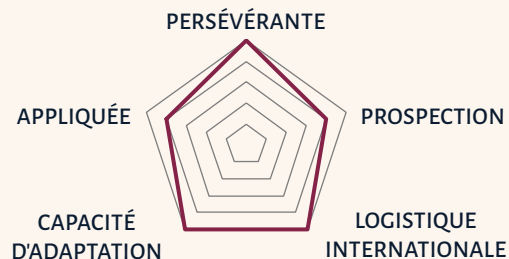
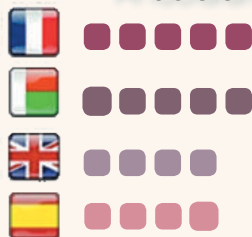
Université Jean Jaurès - Toulouse
Trilingue : Français, Anglais, Espagnol

eloise.arno@gmail.com
+33646743450





EXERCON ANDRIANARIVO
Andolalaina



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**
Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**
Université Toulouse Jean Jaurès

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Le Piquet – Berthelming

Etudes de marchés (États-Unis, Italie, Roumanie), participation au salon international VINITECH 2016, prospection des aides financières à l'export

Avril 2016 – Septembre 2016 : **Assistante du Traffic Manager**

Sparber Group – Barcelone (Espagne) –

Préparation de cotations maritimes à l'export, prospection sur les marchés ibérique et latino-américains, chargée des opérations import/export, gestion des fichiers clients (ERP)

Mai 2014 – Août 2014 : **Chargée de communication**

Carrefour Culturel Arnaud Bernard – Toulouse

Gestion du portefeuille clients, intervention en radios locales, gestion d'un partenariat avec franchisé





LACASSIN Adeline

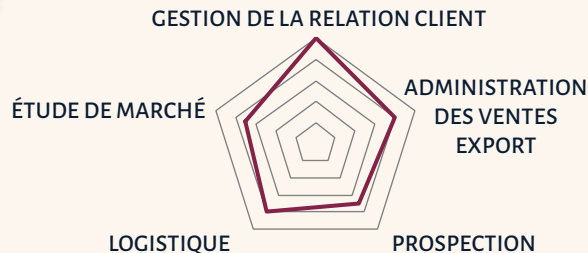


2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès



+ **L3 Echange** : CEUM – Madrid (Espagne)

+2015 **Année de césure** : Assistante de français dans des collèges et lycées en Espagne

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Préparation de VINEXPO 2017, recherche et prospection de partenaires, étude de marché sur le catering

Avril 2016 – Août 2016 : **Assistante service client et logistique dans le département export**

Calzados Nuevo Milenio S.L. – Calahorra (Espagne)

Gestion de la relation client en trois langues, gestion des Grands Comptes, gestion des incidents de transport et de qualité

Mai 2014 – Août 2014 : **Chargée de l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)**

MadridEasy, Student Housing – Madrid (Espagne)

Création du SEO, gestion du site internet, gestion de la relation client en anglais et en espagnol



Adeline LACASSIN

Master 2 Pro LEA Commerce International

Junior Business Developer

Trilingue français – anglais – espagnol

☎ 06 83 01 57 79

✉ adeline.lacassin@gmail.com





MAURICE Lisa



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès



+ 2014 Année de césure : Assistante de français à Londres (Angleterre)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Etude de marché (Grande Bretagne), recherche d'importateurs-distributeurs et organisation d'un déplacement d'affaires, organisation du salon international VINEXPO 2017

Avril 2016 – Août 2016 : **Assistante Commerciale Air & Sea**

Logistics

Dachser – Toulouse

Préparation de cotations import/export air et mer, négociation et relance, préparation des statistiques d'analyse, prospection

Avril 2014 – Juin 2014 : **Commerciale**

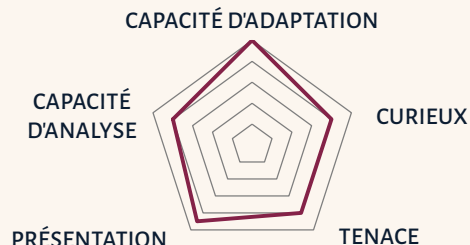
Booster Travaux – Toulouse

Prospection, gestion d'opérations de communication, gestion de réseaux sociaux et du site internet, enquête de satisfaction





MONTEJANO Guillaume



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ 2011 **Agent administratif** : CAF de l'Aveyron

+ 2010 : **DUT Informatique**

Université Bordeaux Montaigne

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Adveez – Toulouse

EDME, négociation, recherche de distributeurs, préparation d'un salon professionnel international, veille concurrentielle

Avril 2016 – Septembre 2016 : **Technicien Relations**

Internationales

Banque Populaire Occitane, SC – Balma

Traitement de paiements internationaux, couverture de risques de non-paiement (Crédoc, LC/SB...), couverture de risque de change, négociations commerciales

Avril 2015 – Septembre 2015 : **Assistant responsable marketing**

Unibind España & Portugal – Valencia (Espagne)

Gestion de campagne marketing/web marketing, création de sites web, création d'outils documentaires en anglais





RENAULT Florian



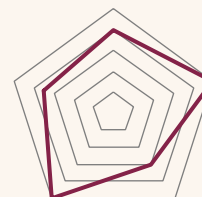
ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT

COMMUNICATION

INCOTERMS

ÉTUDE DE MARCHÉ

NÉGOCIATION



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ 2015 : Professeur de Français Langue Étrangère : NewLang
guages – Valence (Espagne)

Cours de français dispensés à des élèves espagnols de 8 à 65
ans

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Tesalys – Saint-Jean

Réalisation d'études de marchés sur l'Asie, identification de
prospects, prise de contact avec des distributeurs, négociation
commerciale en anglais, participation au salon MEDICA 2016 à
Düsseldorf (Allemagne)

Avril 2016 – Août 2016 : **Responsable administratif de la**

succursale espagnole

J. Delbeau – Mauvezin

Facturation, gestion de base de données, traductions français-
espagnol, suivi clients Espagne, suivi des impayés en Espagne,
gestion des ressources humaines, gestion des litiges, gestion de
la logistique

FLORIAN RENAULT
Master 2 Commerce International
Université Toulouse 2 Jean Jaurès
Trilingue Français, Anglais, Espagnol

JUNIOR BUSINESS DEVELOPER

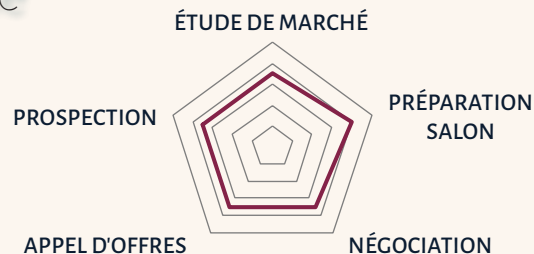
06.98.29.09.82
renaultflorian31@gmail.com

FORMATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



STANGUENNEC Marie



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ **L3 Echange** : CEUM – Madrid (Espagne)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Armagnac Delord – Lannepax

Etude de marché (UK), recherche de canaux de distribution (catering, duty free), préparation de la participation à VINEXPO 2017, recherche de prospects au Royaume-Uni

Avril 2016 – Août 2016 : **Assistante commerciale export**

Eurospine – L'Haÿ-les-Roses

Suivi et prospection clients, appels d'offre : recherche, constitution de dossier, rendez-vous de présentation produits, événements internationaux : création invitation, constitution liste d'invités, préparation du stand

Juin – Août 2014 : **Assistante commerciale et administrative**

Dbrenov – Toulouse

Prospection, phoning, mailing et suivi, accueil des clients



Marie Stanguennec

JUNIOR BUSINESS DEVELOPER

Français - Anglais - Espagnol

Université Toulouse Jean Jaurès



<https://fr.linkedin.com/in/mariestanguennec>



0033679411434



stanguennec.marie@gmail.com



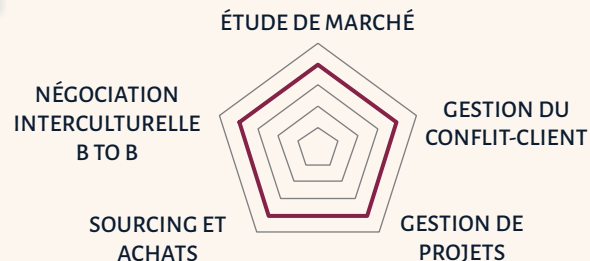
Toulouse, France

A photograph of the Belem Tower in Lisbon, Portugal, during sunset. The tower is a large, ornate stone structure with multiple levels, arched windows, and decorative carvings. It is situated on a small island in the Tagus River. The sky is a mix of blue, orange, and pink, with a few clouds. In the background, the city of Lisbon is visible on the hills. A small pier with a few people is in the foreground on the left. A semi-transparent text box is overlaid on the right side of the image.

Le spécialiste
des marchés
lusophones



GONCALVES Kevin



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**
Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA – Spécialisation management international**
Université Bordeaux Montaigne

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Le Piquet – Berthelming

Etudes de marchés sur le secteur vitivinicole : Etats-Unis, Portugal, Italie, Roumanie, participation au salon international VINITECH 2016, prospection digitale

Avril 2016 – Août 2016 : **Business Developer Junior/ Responsable Achats**

ML Components GmbH – Saint Julian's (Malte)

Chargé des marchés francophones, anglophones et lusophones, prospection, négociation, relation fournisseurs

Décembre 2014-Juin 2015: **Conseiller commercial**

Apollo Motorhome – Sydney (Australie)

Vente d'assurances à l'international, résolution de problèmes de location, gestion du conflit client, formation des employés



FORMATION

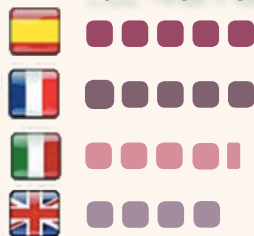
EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

A vibrant photograph of a Venetian canal. On the left, a grand stone building with classical architectural details stands next to a white statue on a pedestal. Several boats are moored along the left bank, including a prominent white boat with a blue stripe and the name 'Linda Giorgio' written on its side. In the center, a small, arched stone bridge with a white railing spans the canal. A gondolier in a blue uniform is visible in a gondola passing under the bridge. The right bank is lined with colorful buildings in shades of red, orange, and yellow, featuring traditional Venetian windows and balconies. The water in the canal is a clear, light blue-green. The sky is a pale blue with a few wispy clouds. A semi-transparent text box is overlaid on the upper right portion of the image.

Les spécialistes
des marchés
italophones



NINAHUANCA RIOS
Luz-Marina



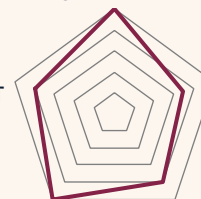
ADMINISTRATION
DES VENTES EXPORT

POLYVALENTE

ÉTUDE DE
MARCHÉ

PACK OFFICE

ENTREPRENANTE



2017 : **Master LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

2015 : **Licence LEA – Spécialisation commerce international**

Université Toulouse Jean Jaurès

+ 2014 Erasmus : Université d'Economie de Gênes (Italie)

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Le Piquet – Berthelming

Etude de marché pour les États-Unis, l'Italie et la Roumanie, prospection et participation au salon international VINITECH 2016

Mai 2016 – Août 2016 : **Stage Administration des Ventes Export**

EGA Master S.A. – Vitoria (Espagne)

Gestion et suivi des paiements et des commandes : prise de commandes, facturation, expédition, transport, documentation

Avril 2015- Août 2015 : **Stage Service Développement International**

Omniphar OP7 – Toulouse

Traduction du site web de l'entreprise du français vers l'italien, gestion du SAV auprès des clients italiens (mailing, phoning)



Luz-Marina NINAHUANCA RIOS

Junior Business Developer

Université Toulouse II Jean-Jaurès

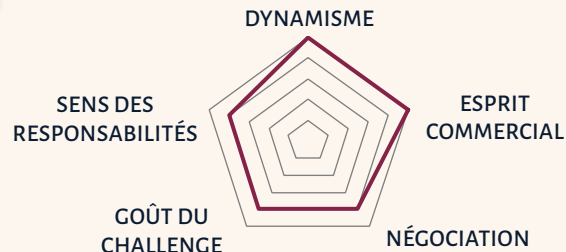
(+33) 06.12.05.76.78

lminahuanca@gmail.com

Quadrilingue : Espagnol / Français / Anglais / Italien



PELLACHAL Manon



2017 : **Master LEA – Spécialisation Commerce International**
(Double Master1 Commerce International & Affaires
Économiques Internationales)
Université Toulouse Jean Jaurès

2014 : **Licence LEA - Commerce International**
Université Toulouse Jean Jaurès
+ 2011 : Classes Préparatoires Littéraires aux grandes écoles
Hypokhâgne, Khâgne

Septembre 2016 – Mars 2017 : **Business Developer Junior**

Le Piquet – Berthelming

Etude et prospection des marchés italiens et roumains, étude
logistique sur le marché américain, participation au salon
VINITECH 2016

Avril 2016 – Juillet 2016 : **Assistante import/export maritime et
aérien**

Krohne Logistik Srl – Gênes (Italie)

Import/export aérien et maritime, gestion des échanges
commerciaux (facturation, procédures de dédouanement,...)

Mai 2015 – Septembre 2015 : **Assistante export maritime**

DHL Global Forwarding – Vérone (Italie)

Export maritime, édition de documents de transport, suivi
clients, mailing et phoning avec des agents internationaux




Manon PELLACHAL
Junior Business Developer
Université Toulouse 2 Jean Jaurès

(+33) 07.84.12.22.88
manon.pellachal@gmail.com

Trilingue Français / Anglais / Italien



Créée en 2013, l'association Take Off! se veut moteur d'échanges entre professionnels du commerce extérieur et tous les étudiants du Master LEA, diplômés ou futurs diplômés. En ce sens, l'association organise chaque année des événements permettant de promouvoir la formation LEA auprès des entreprises et des étudiants.

Parmi ces événements, des tables rondes et soirées dansantes sont organisées entre les M1 et les M2 afin de créer des liens et échanger sur le programme et les aspects de cette 2ème année, tremplin vers la vie active. Viennent s'ajouter des conférences dans le domaine du commerce international, animées par des professionnels pour mettre en avant les débouchés de la formation, ainsi que des afterworks où se rencontreront étudiants et entreprises.

Take Off! permet donc d'une part l'échange d'informations entre les futures et les anciennes promotions mais aussi et surtout le développement d'un réseau de professionnels qui sera bénéfique tant aux professionnels qu'aux étudiants, à l'échelle internationale. Nous invitons donc à ce titre toutes les entreprises ayant une activité export ou souhaitant la développer à venir rencontrer les nouvelles générations de Business Developer trilingues.

Damien Renier, Président de l'association Take Off!



takeoff.ut2lea@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/takeoffleaalumni/fr>



take_off_ut2j

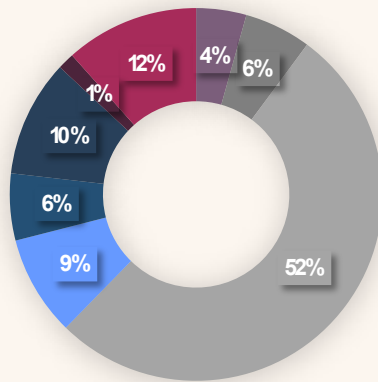


Et après ?

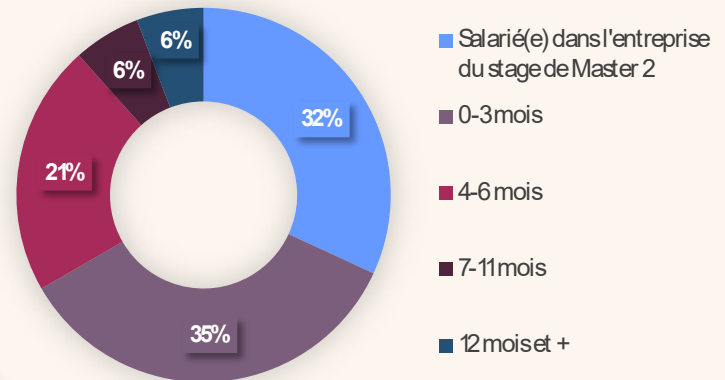
INSERTION PROFESSIONNELLE

Dans quel service exercent-ils leur
fonction aujourd'hui ?

- Marketing
- Project management
- Business Developer - Commercial
- Logistique - ADVE
- Finances
- Supply Chain - Achats
- Sans emploi
- Autres



Au bout de combien de temps ont-ils
trouvé leur premier emploi ?



29 % des personnes interrogées
exercent leur fonction à l'étranger

Statistiques basées sur les réponses de 69 anciens étudiant(e)s en Master 2 Commerce International (Promotions de 2006 à 2015)

TÉMOIGNAGES D'ANCIENS ÉTUDIANTS

« Rien n'est jamais gagné d'avance. Et encore moins ce Master 2. La persévérance, l'envie, la patience sont ce dont dispose chacun des étudiants issus de ce Master. Toutes ces qualités font de chaque commercial en herbe une véritable pépite pour des entreprises exportatrices. Actuellement en VIE à Cologne en Allemagne, je remercie à chaque instant ces valeurs que l'on m'a inculquées lors de cette seconde année qui me permettent aujourd'hui d'être une responsable de zone Europe efficace et méticuleuse dans mon travail et chacun de mes déplacements, pour le grand plaisir de mes responsables. A tous, anciens ou actuels étudiants du Master 2 LEA CI, recruteurs et entreprises, ce Master est une formation complète qui forme de véritables jeunes diplômés ayant l'envie et la soif de réussir. »

*Camille BIGAS, Promotion 2015-2016
Responsable de Zone Grande Europe, Allemagne*

« Le M2 a été très bénéfique pour moi. Après avoir profité des stages de L3 et M1 pour pouvoir avoir une vision variée des métiers que propose le cursus LEA (commerce/logistique), j'ai apprécié de voir un aspect beaucoup plus pratique des enseignements qui apportaient selon moi la dernière touche à une formation déjà très complète. L'intervention de professionnels, les missions tuteurées et un stage de 6 mois pour finir sont autant de forces pour préparer les élèves de la formation au monde professionnel. »

*Cédric ROUSSELLE, Promotion 2014-2015
Gestionnaire clientèle international, France*

