



ALEXANDRA BARAS

INGENIEUR D'AFFAIRES B2B

FRANCE (38-73-74)

alexandra.baras@wanadoo.fr

Portable 0670880136

NEGOCIATION B to B

APPORTEUR D'AFFAIRES

SOLUTIONS INNOVANTES

FEDERER LES EQUIPES AUTOUR DES RESULTATS

CREER ET ENTRETENIR DES RELATIONS COMMERCIALES DURABLES

in

Mon objectif est de développer économiquement une activité de produits ou de services, en installant une relation durable avec mes clients, BtoB.

Je possède 12 années d'expérience en suivi, négociation et fidélisation des grands comptes nationaux, des collectivités et des TPE/PME.

Manager direct de 30 personnes, j'ai l'habitude de travailler en équipe et de fédérer autour des objectifs de résultats.

J'ai évolué dans des milieux très différents, de l'équipement automobile à l'industrie, en passant par la distribution, enfin la dématérialisation des flux. La technicité ne me fait pas peur.

EXPÉRIENCES

INGENIEUR D'AFFAIRES SOLUTIONS DOCUMENTAIRES



LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS - Depuis janvier 2023

Optimisez l'entreprise avec #Vote électronique pour des décisions rapides, #Gestion Electronique des Documents pour une organisation efficace, #Cybersécurité pour protéger vos données, #Signature électronique et #Coffre-fort numérique Digiposte pour sécuriser vos documents, #Facture électronique et #Archivage numérique et stockage pour gérer les transactions, #Lettre recommandée électronique pour les communications officielles, #Communication client omnicanal pour améliorer l'interaction client, #Externalisation et/ou digitalisation de vos courriers pour alléger la charge de travail, #Complétude de dossiers et #Suite RH pour optimiser la gestion des ressources humaines.

RESPONSABLE GRANDS COMPTES B2B (7 ans)



IMPEX - 2013 à 2021

- 81 Millions€ / 220 collaborateurs
CA de mon service : 4 pers. -14 millions € (20% du CA France)
Double-missions : Développer les parts de marché clients et piloter les plans d'actions commerciales promotionnelles
- Négocier et commercialiser des accessoires automobile aux centrales d'achat GMS
- Fidéliser un portefeuille de 12 clients grands comptes (Carrefour, Auchan, Leclerc...)
- Assurer la prévision des ventes promotionnelles et saisonnières. (Chaines neige, Produits été / hiver / promo)
Etre l'interface entre clients, force de vente, logistique et approvisionnements

COMPÉTENCES

MES ATOUTS :

- ENTHOUSIASTE
- PERSEVERANTE
- CREATIVE - AGILE

COMMERCE

- Créer et entretenir une relation commerciale de proximité sur des cycles de vente longs (8-10 mois)
- Répondre aux appels d'offre complexes, avec réactivité, force de proposition et différenciation
- Maitriser les leviers de négociations en GMS
- Pratiquer la vente d'activités saisonnières et techniques
- Prospector et négocier les prix, quantités, transport et délais. Mes Interlocuteurs sont les fournisseurs, les centrales d'achat, les industriels, les services RH

MARKETING - ACHAT

- Sourcing produits en Asie et en Europe (Foire de Canton, partenariat avec 2 bureaux d'achat à Hong Kong)
- Piloter le cycle de vie des produits de leur conception jusqu'à leur mise sur le marché et leur fin de vie
- Sélectionner et référencer des gammes de produits pour des magasins d'enseigne
- Concevoir et mettre en oeuvre des plans merchandising macro et micro, pour plusieurs magasins d'enseigne.

- Répondre à des appels d'offre avec succès. Mobiliser les partenariats de licences, les marques et les équipementiers (Michelin- Facom-Longboard-Yankee Candle-Valéo)
- Développer des produits innovants promotionnels : conception avec le fabricant, prototypage, négociation fournisseurs-clients, réalisation de marques déposées. Produits techniques (crics, compresseur autonome, bache aimantée, jump start..)
- Prospection grands comptes en GSB et jardineries, pour des produits de mobilier&décoration. (Activité de diversification du Groupe). Ouverture d'un compte clé, dès la première année (But).
- Construction de stratégies commerciales adaptées et ciblées

RESPONSABLE GRANDS COMPTES B2B - (2 ans)

IMPEX - MY NOTE DECO - 2012 à 2013

- **Fonctionnement START-UP / Prospection**
CA de mon service : 2 Millions € / Secteur Mobilier et Décoration (Activité de diversification du Groupe)
- Prospection grands comptes, GSB et Jardineries.
Ouverture d'un compte clé, dès la première année. (But)
- Interface entre les chefs de produits et les acheteurs

RESPONSABLE CENTRES DE PROFIT - B2B (3 ans)

ADECCO - 2009 à 2012

- **5.6 Mrds € / 900 agences / 4000 collaborateurs**
CA de mes deux agences : 11 Millions €, 6 permanents, 300 intérimaires.
2 agences pour l'emploi : Grenoble & La Mure
- Prospector, négocier et fidéliser les industriels de la région grenobloise, grands comptes, PME/ PMI : Siemens, St Microelectronics, Arkema, Caterpillar, Rolls Royce, Tecumseh, Géodis, Cezus
- Vente de prestations RH, recrutement et mise en poste d'intérimaires, CDD et CDI.

DIRECTRICE CENTRE-AUTO - B2C (8 ans)

NORAUTO - 2000 à 2008

- **628 Millions € / 396 centres / 10700 collaborateurs**
CA de mon centre-auto : effectif moyen 30 personnes, 4 Millions €, cadres, techniciens, vendeurs.
- Redressement complet d'un centre de profit en perte de vitesse de 2006 à 2007
- Recrutement et tutorat de 3 responsables des ventes, nommés Directeurs de magasin
- Mise en place de la norme ISO 14001, sur l'impact environnemental
- Préparation et gestion des remodlings merchandising

CHEF DE PRODUIT- Expatriée en Pologne (3ans)

NORAUTO - 1997 à 2000 - Varsovie - Pologne

- **30 Millions € / 39 centres / 350 collaborateurs**
- Créer, sélectionner et ajuster des gammes spécifiques au pays.
- Responsable de l'ouverture des 4 premiers centres de Pologne, et création de la centrale d'achat Norauto à Varsovie

MANAGEUR COMMERCIAL TERRAIN (2 ans)

NORAUTO - 1995 à 1997 - Villeneuve d'ascq

Création du rayon moto, nouveau secteur d'activité pour l'enseigne.

GESTION - BUDGETS

- Elaborer et défendre les budgets : coûts salariaux et de structure
- Suivi rigoureux des contentieux clients Grand Compte; PME et PMI
- Reportings mensuels, annuels avec plans d'actions correctifs
- Piloter les comptes de résultat : reportings annuels et mensuels avec plans d'actions correctifs.

RESSOURCES HUMAINES - MANAGEMENT

- Recruter, former et fédérer les commerciaux, cadres, techniciens, assistants administratifs
- Collaborer avec les entreprises dans leur stratégie des ressources humaines
- Accompagner la mobilité interne : suivi de carrières et conduite des entretiens annuels d'évaluation efficaces
- Réaliser des lettres d'objectifs quantitatifs et qualitatifs. Créer des indicateurs de suivi et les animer.
- Analyser et suivre les KPI

INFORMATIQUE

Office - Adobe - ERP - CRM - Réseaux sociaux professionnels

LANGUES

Anglais / Polonais (Niveau intermédiaire)

FORMATIONS

DECOUVERTE DES METIERS DE L'INDUSTRIE

AFORP UIMM

Mars 2022

FORMATION Directrice Centre de profit

2000 à 2002

Master1 Management Commercial et Marketing

TITRE INGÉNIEUR MAITRE

1994 à 1996

DUT Techniques de commercialisation

1992 à 1994



David PRIMAULT Acheteur / Chef de produits - SYSTEME U (EXTRAIT DE LINKEDIN)

"J'ai connu Alexandra Baras chez Impex, alors en charge de la promotion. J'ai apprécié son dévouement envers le client GSA que je représentais, sa réactivité et également sa force de proposition. Beaucoup d'entreprises mériteraient un tel engagement. "



Guillaume CARVALHOS Buyer - INTERMARCHE - (EXTRAIT DE LINKEDIN)

"J'ai eu l'occasion de travailler avec Alexandra dans le cadre de mes fonctions d'acheteur et du référencement de nouvelles marques pour le rayon auto de l'enseigne Intermarché. Alexandra est proactive, efficace et très professionnelle. Je la recommande vivement pour toute collaboration, ce fut un plaisir de travailler avec elle."



Camille BEBIN - Responsable de Recrutement - ADECCO Grenoble (EXTRAIT DE VIADEO)

"J'ai eu l'occasion de travailler avec Alexandra BARAS lorsqu'elle était directrice d'agence chez ADECCO. C'est une personne intègre, dynamique, à l'écoute de ses équipes et dotée d'un grand professionnalisme"



Alexandre FLUBACKER - Directeur de centre - MOBIVIA GROUPE (Norauto - Midas- Carter Cash...) (EXTRAIT DE VIADEO)

"Alexandra m'a recruté au poste de responsable des ventes Norauto en 2004. J'ai apprécié son professionnalisme, son dynamisme et sa bonne humeur communicative. Avec elle "rien d'impossible". Ce qui m'a marqué c'est son implication terrain et son exemplarité au quotidien. Ce que je retiendrai de notre collaboration c'est sa volonté de fédérer ses équipes par l'énergie positive. Alexandra a contribué à mon évolution professionnelle. Merci"



Hervé ANSART Directeur Consultant, Associé, CEPI Management (EXTRAIT DE VIADEO)

"J'ai eu l'occasion de travailler avec Alexandra Baras en Pologne, lorsque nous ouvrons des GSS pour le groupe Auchan. Alexandra est une jeune femme dynamique, impliquée dans l'atteinte des objectifs et très consciencieuse. De plus, elle porte la joie et la bonne humeur partout et quelles que soient les circonstances. En un mot, c'est quelqu'un de précieux et qui va associer ses projets professionnels aux ambitions de votre Entreprise. "



François SAMSON Coach d'affaires ActionCOACH (EXTRAIT DE VIADEO)

"C'est chez Norauto que nous avons eu l'occasion de collaborer. Alexandra s'est toujours révélée exemplaire à l'égard de son équipe, déterminée dans ses actions et réfléchie dans ses décisions. Parfois un excès de détermination pouvait donner l'impression d'un certain activisme. En tous cas, sa bonne humeur constante et son goût pour le travail en équipe en fait une alliée précieuse pour toute équipe de direction. Toutes ses qualités l'ont malheureusement promue trop vite vers de plus grandes responsabilités... J'aurais aimé la garder un peu plus ! "

SPORT

- Pratique du ski alpin : Accompagnatrice Ski Junior Club de Chapareillan
- Natation 1km par semaine