

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER - VIETNAM

Diplômée d'un Master 2 en Commerce International, j'ai acquis de multiples expériences dans le domaine du développement commercial terrain sur différents marchés, dont le Vietnam. Mon parcours m'a en effet permis de travailler pour différentes industries françaises (PME et ETI), notamment dans des secteurs d'activités techniques.

Mes précédentes expériences en Asie du Sud-Est (Vietnam, Thaïlande et Indonésie), me permettent de maîtriser rapidement mon marché et de comprendre les besoins de mes partenaires. Véritable femme de terrain, j'aspire à développer les PME Françaises à l'export.

VASSEUR Cyrielle

EXPÉRIENCES INTERNATIONALES

- ✓ Vietnam - 9 mois
- ✓ Thaïlande - 1 mois
- ✓ Allemagne - 12 mois

LANGUES

✓ FRANÇAIS

✓ ANGLAIS

✓ ALLEMAND

✓ VIETNAMIEN

CENTRES D'INTÉRÊT

- ✓ **Voyage** : Ouverture d'esprit, capacité d'adaptation
- ✓ **Piano** : Rigueur, créativité
- ✓ **Natation** : Humilité, Persévérance

CONTACT

- 📞 04 91 91 47 72
- ✉ cvasseur@imedfr.org



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

(37 mois) 2021- Acheteur - SOCOMEC (Electronique de puissance)

Strasbourg (France) - 3 200 employés - CA : 544 M€

- ✓ Gestion d'un portefeuille de +50 fournisseurs (15 millions d'€)
- ✓ Négociation commerciale : Savings 2020 : - 2,5%
- ✓ Prospection, Audits, Analyse Financière : Référencement de 4 nouveaux fournisseurs
- ✓ Mise en place de 3 contrats cadres stratégiques

(9 mois) 2018 - Business Developer - EzCloud (Saas pour Hôtels)

Hanoï (Vietnam) - 50 employés - CA : 1 M€

- ✓ Créer le réseau de distribution en ASEAN (B2B) : 2 canaux - 1 en Indonésie, 1 en Thaïlande
- ✓ Prospection : +300 hôtels, +50 distributeurs
- ✓ Management de 2 agents commerciaux en Indonésie et Thaïlande
- ✓ Participation à la stratégie de l'entreprise pour développer le marché en Asie du Sud Est (équipe de 5 personnes)
- ✓ Analyse budgétaire
- ✓ Conduite des études de marchés pour la Thaïlande et Indonésie

(4 MOIS) 2016 - Sales Manager - MOVE24 (Service déménagement)

Berlin (Allemagne) - 200 employés - CA : 30 M€

- ✓ Prospection, analyse de besoin : +350 prospects
- ✓ Gestion d'un portefeuille clients.
- ✓ Négociation commerciale : CA généré: 200K€ | 80 contrats



FORMATION

2014 - 2017 : Programme Grande Ecole - EM Strasbourg

2015-2016: **M2 - International Purchasing** en alternance

2015-2016 : **M1 - Supply Chain & Logistic** (Kühne Logistic Universität - Hambourg)

2014-2015 : **Bachelor Affaires Internationales** (Parcours Franco-Allemand)

2012 - 2014 : Classes Préparatoires - Économie

LYCEE ST JUST - LYON, France

Autonome et rigoureuse, je me démarque par ma connaissance du marché et mes expériences professionnelles sur le terrain.

Ma précédente expérience en Asie sera mon point fort pour identifier des partenaires de confiance pour pérenniser votre développement et atteindre vos objectifs commerciaux.