

DORA CHAREILLE

30210 Collias, France | +33 (0)6 12 63 30 68 | dora.chareille@gmail.com

PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnelle dynamique et orientée résultats avec 8 ans d'expérience en développement commercial, gestion de portefeuille clients et relations B2B dans des environnements internationaux multiculturels. Trilingue (Anglais natif, Français courant, Allemand intermédiaire) avec expertise confirmée en prospection terrain, négociation commerciale et développement stratégique. Autonome et dotée d'une forte capacité d'adaptation aux contextes internationaux complexes.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable Développement Commercial

BP Energy Solutions | Londres, Royaume-Uni | 2021 – 2023

- Conception et réalisation d'offres commerciales techniques en ligne avec objectifs de marge.
- Actions de prospection multi-canaux (digital, téléphone, terrain) visant développement compte clients multinationaux.
- Traitement des demandes clients et qualification prospects en étroite collaboration avec les équipes techniques.
- Reporting hebdomadaire/mensuel sur activités commerciales, réalisations et risques portefeuille.
- Suivi informatique via outils ERP/CRM et système d'information groupe.
- Surveillance concurrentielle et analyse des risques marchés par secteur d'activité.

Responsable Développement Commercial

Kerry Group Ireland | Dublin, Irlande | 2016 – 2019

- Pilotage développement commercial et gestion portefeuille clients secteur agro-alimentaire B2B.
- Prospection ciblée et création nouveaux comptes clients multinationaux secteur alimentaire.
- Déplacements clients pour visites installations, reconnaissance sites production et prospection terrain.
- Préparation propositions commerciales et offres adaptées profils clients variés.
- Fidélisation portefeuille et entretien relations clients approche consultative.
- Participation active salons professionnels et événements sectoriels agro-alimentaires.
- Suivi pipeline commercial via outils CRM et reporting régulier activités.
- Collaboration opérationnelle assurance satisfaction clients et respect délais projets.

Responsable Commercial

INA/MOL | Zagreb, Croatie | 2013 – 2016

- Développement commercial zones Europe Centrale avec présence terrain soutenue (15-25 jours par trimestre).
- Prospection active ciblant décideurs techniques et acheteurs clients multinationaux secteur industriel. Négociation accords commerciaux et solutions adaptées aux besoins des clients spécifiques.
- Élaboration propositions commerciales et offres techniques conformes demandes clients.
- Entretien relation clients et fidélisation portefeuille via approche conseil et solutions customisées.
- Animation salons professionnels et événements commerciaux spécialisés zones assignées.
- Analyse marché et identification d' opportunités commerciales régions ciblées.

FORMATION

Bachelor en Gestion d'Entreprise

Modul University Vienne, Autriche | 2009 – 2012

COMPÉTENCES

Domaines Commerciaux:

- Vente B2B Solutions | Gestion Portefeuille Clients Multinationaux
- Prospection Terrain et Digitale | Développement Commercial Zones Géographiques
- Négociation Accords | Analyse Opportunités Commerciales
- Qualification Prospects | Conception Offres Commerciales Techniques
- Analyse Marché et Veille Concurrentielle | Développement Marchés Internationaux
- Gestion Relation Clients | Reporting Activités et Pipeline Commercial

Langues:

- Anglais : Natif
- Français : Courant
- Allemand : Intermédiaire

Soft Skills:

- Autonomie et Initiative Professionnelle | Apprentissage Rapide
- Communication Interpersonnelle Efficace | Négociation Constructive
- Ouverture Multiculturelle | Environnements Internationaux Complexes
- Implication et Rigueur | Collaboration Transversale d'Équipe
- Proactivité | Organisation et Gestion Priorités