

Laurence NGO

14, rue Professeur Bergonié
33800 BORDEAUX
Tél. : 06.66.30.39.70
Ngo.laurence@free.fr
Skype : ngolaurence

**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PROMOTION INTERNATIONALE**

Capacités d'adaptation - Curieuse - Déterminée- Dynamique - Esprit d'équipe - Organisée - Polyvalente - Sensibilité culturelle

Domaines de compétences :

- **Maîtrise de la vente en BtoB - services et produits - dans un contexte international :**
1 an et demi dans l'événementiel (machines outils bois, construction bois) ,
4 ans dans l'industrie (panneaux bois massifs)
- **Aptitude à développer et animer un réseau de distribution :**
Etude de marché, prospection, négociation de contrats, formations
- **Capacités à organiser et coordonner des actions promotionnelles**
- **Aisance relationnelle et linguistique : anglais, allemand, mandarin B1**

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Mai 2012-Janv. 2015** Création d'une entreprise individuelle SUNYA FRANCE 顺娅 法国 (Bordeaux - 33)
Apporteur d'affaires pour agences réceptives. Promotion de l'oenotourisme dans les régions viticoles françaises . Partenariat avec agences réceptives.
Spécialisée sur le développement du marché chinois.
Compétences commerciales (prospection - emailing et terrain), marketing (création d'une brochure promotionnelle pour le marché hongkongais, marketing digital : mise en place et animation de réseaux professionnels, élaboration des offres et création de programmes sur mesure en collaboration avec l'Agence des Grands Crus.
Clients : agences de voyages, clubs privés, importateurs de vins à Hong Kong et en Chine
Collaboration avec les acteurs économiques locaux (CCI, Office du Tourisme, châteaux, formateurs WSET..)
- Février-Sept. 2014** Assistante commerciale France - VEYRET LATOUR (Bordeaux- 33) .Négociant en vin
Principaux clients : Grande Distribution, hôtellerie, restauration.
Missions : Gestion des commandes - (CA service France : 14 millions €), suivi des stocks, suivi logistique.
Création de fiches produit techniques et logistiques, fiches marketing et organoleptiques.
Interface fournisseurs (courtiers, châteaux)/ clients.
- Nov. 2007-Juin 2011** Assistante technico-commerciale – WE EF LEUCHTEN (St Quentin Fallavier - 38)
Groupe allemand - Fabricant luminaires éclairage extérieur haut de gamme : Eclairage public et illuminations.
Missions : développement des ventes de luminaires ; binôme de 5 commerciaux itinérants sur les régions Rhône Alpes, Bourgogne, Franche Comté, Centre, Limousin, Auvergne
Conseil technique aux clients pour la conception et la réalisation de projets d'éclairage
Elaboration de devis clients et prescripteurs
Interface usine Allemagne – commerciaux France (informations techniques, délai de lancement)
Organisation de visites show-room pour prescripteurs (mairies, bureaux d'études, concepteur lumière..).

- Juil. 2006-Déc.2006** Assistante commerciale France et export trilingue - FERRARI (La Tour du Pin - 38)
 FERRARI : Fabricant de textiles composites – 1^{er} tisseur européen
 Département : Sign : Supports d'impression dans les domaines de la promotion et de la communication événementielle
Mission : Collaboratrice de 3 commerciaux itinérants (France, Allemagne, Autriche, Europe de l'Est)
 Gestion des commandes, des stocks, facturation, et organisation du transport.
- Oct. 2003- Août 2005** Chargée d'affaires - SEPELCOM EUREXPO (Lyon - 69)
 Organisateur d'événements. Département bâtiment
Missions : Commercialisation des salons professionnels Eurobois et Eurotips . Mars 2005.
 Bilan : 370 exposants, 32 000 visiteurs
 Conseil en communication auprès des exposants
 Veille marketing concurrentielle
 Lancement et commercialisation d'un salon grand public Résidence Bois . 80 exposants.
- Avril 2001-Sept.2002** Gestionnaire export Etats Unis
 SOCIETE DES EAUX MINERALES D'EVIAN GROUPE DANONE (Evian les Bains - 74)
Mission : interface marché américain- production usine - 9 plateformes de stockage - transitaires.
 Suivi des flux, programmation et suivi des commandes. Contrôle et suivi des produits en stock.
 Bilan : 222 millions de litres/an et 12 000 containers/an.
- Fév.1997-Déc.2000** Responsable commerciale France et export - RAVIER SA (Domblans - 39)
 Industrie du travail mécanique du bois. Fabricant de panneaux bois massif haut de gamme.
 Clients : cuisinistes, négociants, agences, architectes designer
Mission : Etude de marché, mise en place et suivi d'un réseau de négociants en France et en Allemagne, négociation des contrats de distribution, animations sur site, formation technico-commerciale de la force de vente.
 Prospection, offres commerciales, suivi commandes, SAV cuisinistes, ébénistes, agences.
 Organisation et participation salons professionnels (France et Allemagne)
 Attachée de presse (France, Allemagne, Suisse, Belgique). Attribution du Prix de la Communication Jean Prévost au Salon du Meuble Appropal à Paris en 1999.
- Juillet – Nov. 1996** Assistante marketing - AUSTRALIAN TRADE COMMISSION Ambassade d'Australie (Paris)
Mission : études de marché, sourcing, organisation de réception pour le lancement de nouveaux produits australiens sur le marché français.
 Interprétariat, traduction de documents commerciaux
 Participation au salon SIAL (salon international de l'agro-alimentaire Paris)

FORMATION

- 1994-1996** Maîtrise Echanges Internationaux – Université du Saulcy – Metz (57)
1992-1994 BTS Commerce International - Lycée privé les Arcades – Dijon (21)

DIVERS

Culture et gastronomie asiatique
 Voyages : Chine-Hong Kong, Vietnam, Chypre, Angleterre, Allemagne, Autriche...
 Lecture, musique, tennis, tennis de table.