

Isabelle JACQUET
Rue de la confédération 8
1204 GENEVE SUISSE
Tél : 06-58-41-59-63
ijacquet@neuf.fr



Permis de séjour B, permis de conduire
Née le 16/04/1974 à LYON

COMPETENCES :

Développement des ventes, Prospection
Gestion de Grands Comptes
Animation de réseaux de distributeurs, optimisation des budgets promotionnels
Analyses des ventes, construction de budgets prévisionnels de ventes.

POSTE RECHERCHE :

Responsable des Ventes, Category Manager, Gestion et prospection d'un portefeuille de clients sur le plan national ou européen.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

↪ Février 2010-Décembre 2009, Genève : **Responsable des Achats** chez **URBANBIO**, start up.(création de magasins bio). Sourcing, recherche de nouveaux fournisseurs de produits BIO en cosmétique et alimentaire, mise à jour de la base de données articles, négociation des tarifs.

↪ Janvier 2007-Novembre 2009, Genève : **Category Manager** Groupe **SOCOTA /PRODUCTEUR/IMPORT EXPORT CREVETTES DE MADAGASCAR**. Gestion et prospection d'un portefeuille clients RHD frais et surgelés (grossistes, centrales d'achats, industriels) principalement en France, Suisse, Belgique, Luxembourg et UK.

↪ 2007-2002, Paris : **Responsable National des Ventes RHF** chez **NAUTILUS (IMPORT/EXPORT SEA FOOD ASIE)**. Gestion d'un portefeuille de 9,5 millions d'euros. Gamme de produits frais (saumons fumés, terrines de la mer, crabes pasteurisés) et surgelés (noix de st jacques, crevettes, lotte, langoustines...). Négociations auprès d'une clientèle de grossistes RHF frais et surgelés.

↪ 2002-2000, Rungis : **Chef de produits gamme élaborée** chez **AFL (All Fresh Logistique à Rungis/NEGOCE PRODUITS FRAIS)**. Mise en place des opérations de trade marketing pour les commerciaux (tarifs, book de vente, plannings promotionnels). Gestion aussi d'une clientèle de restauration commerciale (restaurants et chaînes de restauration commerciale).

↪ 2000-1998, Bordeaux : **Chef de secteur GMS** chez **BONDUELLE** (industrie agro-alimentaire). Gestion du portefeuille clients GMS (CA de 2,5 millions d'euros), négociation des accords en magasins, optimisation des enveloppes budgétaires. Mise en place de promotions.

FORMATION INGENIEUR EN AGRONOMIE

↪ Obtention du diplôme d'**ingénieur en Agronomie** en 1997.

1992-1997 : Coursus à l'ISARA (Institut Supérieur d'Agronomie Rhône-Alpes) dont 1 an d'études à la Escuela Tecnica de Agronomos y de Montes à Cordoue en Espagne (échange ERASMUS).

↪ 1992 : Obtention baccalauréat, série D (scientifique)

↪ Langues : Espagnol (parlé, lu écrit, bonne maîtrise 1 an dans le pays), Anglais (lu, parlé, écrit).

↪ Informatique : maîtrise des logiciels de bureautique (Word, Excel, Access, Outlook) et de programme de gestion de données (VIF, ACCESS).

CENTRES D'INTERETS

↪ Course à pieds, fitness, cuisine, voyages, cinéma.