

Jacqueline OUD, 34 ans
Nationalité néerlandaise
1 enfant

STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL
VENTE / MARKETING – TRILINGUE

E-mail : j.oud@jacqueline-oud.com
Sites web : www.marketing-planet.com & www.jacqueline-oud.com

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2007 - ... **Chef de projet Organisation au niveau International**

Chez : **COFACE**, siège, Paris (Services Financiers / Gestion poste clients B2B
(N° 3 Mondial, présence dans 93 pays, CA : >1 milliard d'Euros)

- Gestion des projets transverses en organisation et qualité comme l'analyse des processus de commerciaux, gestion relation client, procédure KYC, déroulement programme qualité en interne

2005 - **Responsable comptes clefs au niveau International**

Chez : **COFACE**, siège, Paris (voir ci-dessus)

- Participation forte au projet de création du département des comptes clefs internationaux.
- Etude de consolidation et de rentabilité des comptes clefs internationaux.
- Amélioration des flux inter entités au niveau des comptes clefs et formation des entités.
- Développement des ventes auprès des comptes clefs et coordination commerciale en cas de litige.

2002 - 2005 **Coordinateur du développement marketing international de l'offre groupe**

Chez : **COFACE**, siège, Paris (voir ci-dessus)

- Responsable des kits de lancement produit incluant toutes les étapes de création et lancement de produit et support opérationnel. Réalisation : 2 produits groupe et 9 lancements locaux avec suivi.
- Formation et coordination mondiale avec entités et partenaires : séminaires groupés ou individuels et par pays, adaptés aux marchés et connaissances locaux, jeux de rôles pour préparation de vente.
- Mise en place de l'« *Experience Sharing* » : capitalisation des *success stories*, *workshops* entre entités pour échanger sur les méthodes gagnantes et les difficultés, suivi de l'activité des entités.
- Mise en place d'un suivi commercial et analyse des résultats accompagné de « *Lessons learned* ».
- Création d'une structure marketing pour les « Centres d'Excellence ». Axer leur offre autour d'une approche « marketing – vente » et les aider dans l'intégration de celles-ci auprès des entités locales.
- Création d'une brochure et d'une démo en ligne, divers projets avec agences externes.
- Création d'un extranet pour les entités du groupe avec base de données. Faire adhérer les entités, création de messages « *push* », et « *update alert* », analyse des visites et appréciation / amélioration.

2000 – 2002 **Chef du produit en ligne "@rating Solution" :**

Chez : **COFACE**, siège Groupe, Paris (voir ci-dessus)

- Création et suivi de l'offre dans ses détails : spécificités fonctionnelles, arborescence, contrats, prix, commission, écrans internet, réalisation des tests, support marketing.
- Création et gestion des flux informatiques et financiers et suivi des problèmes et résultats.
- Mise en place de structures partenaires « revendeurs » avec base de données pour suivi et flux vers les entités pour leur relation client. (400 partenaires dans le monde).
- Formation de vente et support aux entités ainsi qu'aide à la négociation.

1998 - 1999 **Développement de la gestion SAV & Chargée de recouvrement**

Chez : **DESIGNERS GUILD**, Paris. Fabricant de tissus d'ameublement et papier peint haut de gamme. (volume recouvrement : 800KF-1MF / mois).

- Réorganisation du système de SAV : analyse situation, négociation avec intervenants, planning et structure du nouveau système, suivi et reporting au siège (marchés Français, Belge et Suisse).
- Recouvrement : suivi du paiement et du développement, modes de paiement adaptés par acheteur et par situation. Etroite relation avec Ventes pour éviter blocages et réduction CA. (Marché Belux).

- 1997 - 1998 **Attachée au service commercial export Scandinavie / Bénélux** (CA 3MF / mois).
Chez : **OAKLEY** Europe, Paris (fabricant de lunettes de soleil et de sport haut de gamme)
- Contact clients/représentants, contrôle des résultats/budgets et création d'une lettre d'information.
- 1997 **Réalisations d'études de marché suivies de missions commerciales payantes**
Chez : **Chambre de Commerce Franco-néerlandaise**, Paris. Stage de fin d'études (5 mois)
- Responsable de l'étude sur le marché VPC et l'organisation de mission entreprise auprès des 3 Suisses et autres acteurs du VPC avec des entreprises Néerlandaises. But : devenir fournisseur.
 - Réalisation des études « Stimulus » sur mesures sur le marché français pour des entreprises Néerlandaises cherchant des partenaires pour créer et/ou développer leur export en France.

FORMATION

- 2006 « **Management de Projet** », formation professionnelle : 3 jours. Par : Bernard Julhiet Consulting.
- 2002 – 2003 « **Mise en place du plan marketing** » (2002), « **Entraînement à la mise en œuvre du plan** », (2003), formation professionnelle : 2*4 jours. Par : l'ISM - Institut Supérieur de Marketing à Paris.
- 1999 - 2001 « **Mastère Spécialisé en Management des Projets Internationaux** », ESCP-EAP
Félicitations du jury. Incluant séminaire en Inde de 3 semaines : **IIMA Ahmedabad**
- 1992 - 1997 **Arnhem Business School (HEAO)** aux Pays-Bas, Ecole Supérieure de Commerce (bac+5); Filière généraliste : Stratégie, Organisation/Management et Gestion - Finance
1995 – 1996 Année Erasmus au sein de l'**Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier**

ETUDES DE DEVELOPPEMENT & MARKETING INTERNATIONAL

- 2000 **Etude stratégique sur les opportunités et risque en Inde** dans les secteurs des télévisions couleur et télécommunications incluant études de cas réels sur Philips vs Sony, Nokia vs Alcatel
Thèse professionnelle ESCP : note 17/20
- 1997 **Etude sur l'implantation des entreprises néerlandaises dans le Languedoc-Roussillon**
Analysant ses aspects création, financement et culturels d'une implantation avec partie pratique.
Thèse de fin d'études HEAO : obtention du 1^{er} prix ABN-AMRO / HEAO 1997 (1.250,- Euros)

LANGUES & INFORMATIQUE

Néerlandais	: langue maternelle	Bureautique	: Microsoft Office
Français	: bilingue	Divers (occasionnels)	: Html, Photoshop
Anglais	: bilingue		gestion de site web SPIP
Allemand	: bonnes connaissances		
Espagnol	: assez bonnes connaissances		

AUTRES ACTIVITES / DIVERS

- Divers**
- Création et gestion du site internet **Marketing Planet** - lieu d'échange d'idées marketing sur internet avec public international, newsletter, indépendant. (Création sept. 2004).
 - 2e prix concours **Sony** / ESCP 2000 : idées de développement nouvelles caméras.
 - **Attachée de recherche** (2000) pour le Mastère de l'**ESCP-EAP** ; Mission : préparation de cours, édition des revues de presse, interface avec des professionnels (activité rémunérée).
 - Trésorière du club d'investissements Profits Masters – ESCP (2000 - 2003).
 - Secrétaire puis présidente de l'association étudiante HEAO "Ella elle l'a" (1993).
- Sport**
- Course à pied, badminton, randonnée pédestre longue distance (GR).
- Culturelle**
- Littérature et culture anciennes du monde Arabe (notamment Perse antique).
 - Musique classique, jazz contemporain et musiques du monde