



Patricia GARDUÑO – 39 ans
Région de Clermont Ferrand
06-74-66-13-52
pgarduno.france@gmail.com
<http://fr.linkedin.com/in/patriciagarduno>
L'Hibiscus

Autoentrepreneur / Responsable export

Esprit entrepreneur, passionnée de la cuisine du monde et à l'aise dans un environnement multiculturel ; ma mission est d'utiliser mon savoir-faire en management à l'international au sein des entreprises françaises souhaitant développer leur activité à l'étranger et de promouvoir la gastronomie mexicaine d'une manière innovante.

COMPETENCES

- Capacité à développer des partenariats et coordonner des projets innovants dans un milieu multiculturel
- Développement des ventes et management à l'international
- Langues : Anglais (11 ans aux US), Français (en France depuis 2002), Espagnol (langue maternelle, née à Mexico)
- Expérience dans le secteur métallurgie, automobile, textile et récemment dans la restauration et art de la table nomade
- Informatique : Maîtrise de Word, Outlook et Powerpoint et une bonne notion d'Excel, progiciel SAP

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE DE 18 ANS

Consultant – depuis début janvier 2017 L'Hibiscus

Services de chef à domicile, chef privée, organisation de repas à thème, démonstration et cours de cuisine, consulting autour de : « La culture et cuisine mexicaine contemporaine » en anglais, français ou espagnol



www.hibiscusmexicaine.com

Responsable Export basée en France – rattachée à la PDG de monbento Clermont-Ferrand

Depuis : septembre 2016 à ce jour

Mission : Développement des ventes et fidélisation d'un portefeuille clients et recherche de tout type de prospect pour les zones de Royaume Unis, Benelux, Germanophones, Europe de l'Est, Moyen Orient-Afrique
Type de clientèle : revendeurs art de la table, cuisine, décoration, grands magasins, traiteurs, restaurants, hôtellerie, comités d'entreprise, agence de communication, e-commerce



Commerciale Export (sédentaire) basée en France – rattachée au Directeur Commercial Europe LUXFER GAS CYLINDERS, Gerzat

Depuis : avril 2005 – juillet 2015 – 50% développement des ventes, 50% chargée d'administration des ventes

Mission 1 : Développement des ventes et fidélisation d'un portefeuille clients (Europe, Moyen Orient, Amérique Latine) Réalisations en DEVELOPPEMENT DES VENTES :

- ✓ Responsable compte de notre agent exclusif basé en Hongrie pour la région de l'Europe de l'Est et pour l'ensemble des Sites : GB, FR & US → développement des ventes d'un CA de 500K€ en 2008 à 2.5M€ en 2014 (depuis 2008)
- ✓ Certification et développement de ventes en Russie avec notre bureau d'études, notre agent et la délégation Russe Cible de 700K € min / an → 250K€ CA en 2014 (2014-15)
- ✓ Support à la traduction française-anglais et analyse des contrats grands comptes Air Liquide et Linde
- ✓ Développement des ventes des filiales grands comptes au Moyen Orient de 297K€ et en Amérique Latine 500K€ CA 2014 (2013-2015)
- ✓ Coordination projet et développement des ventes pour le nouveau marché du gaz naturel en Scandinavie – 2.6M € (2013-2014)
- ✓ Développement du marché du gaz naturel région Ibérique, signature de notre premier contrat et d'un CA inexistant à 2M€ (2007-2013)
- ✓ Coordination de nos premiers salons du marché de gaz naturel en Italie et Espagne conquérant des clients en ES, SE, FI (2007-2009)

Mission 2 : Chargée d'administration des ventes multi-sites (France, Angleterre, Allemagne & Etats-Unis)

Réalisations et coordination des projets SERVICE CLIENT & BUSINESS IMPROVEMENT :

- ✓ Amélioration continue des processus de vente (KPI), conformément à la stratégie charte à la clientèle du Groupe (2015)
- ✓ Assistance à l'audit interne et cadre de référence SOX au sein du service commercial (2014)
- ✓ Support à l'implantation du progiciel de gestion d'entreprise SAP pour le service commercial en France (2012)
- ✓ Coordination du projet de la fusion du service commercial France et Angleterre à un service Européen (2008)
- ✓ Refonte des documents commerciaux en différents langues pour les sites Européens (2007)
- ✓ Mise en place de la gestion des stocks en consignation pour 3 comptes sur le Site France (2006)
- ✓ Coordination du projet « California » : transfert des produits US en France pour l'ensemble des clients Européens (2005)

Responsable Coordination Overseas – rattachée au Directeur Overseas, adjointe Directeur Général RENAULT INDE

Date : 6 mois en 2012

Missions :

Coordonner les activités transversales du Directeur Général Inde et transmettre les directives du Groupe aux équipes locales entre le Siège de Paris, l'alliance Renault-Nissan Inde et le Japon

Réalisations :

- ✓ Organisation de la visite à Chennai du Comité Opérationnel Renault France – (Carlos Tavares et son équipe)
- ✓ Organisation de la réunion hebdomadaire du Comité Exécutif Inde en termes de contenu, de logistique et compte rendu et suivi
- ✓ Participation au lancement des nouveaux modèles Scala et Duster pour le marché Indien (Official launch, dealer conférence, test drives, discours)
- ✓ Implanter la procédure « Our Meeting Way » pour les réunions hebdomadaires du Management Team India et assurer le suivi des actions
- ✓ Assurer la coordination du sponsorship Renault pour l'organisation de la fête nationale française « La Bastille » avec l'ambassade et les consulats
- ✓ Créer des présentations Direction Générale : Supplier's conference, Duster & Scala launch, Induction Program, Town Halls

Responsable Service Echantillon & Assistante Export - rattachée au Responsable du Site LOOMCRAFT TEXTILES Greensboro, NC, USA

Date : 1998-2002 Niveau : Superviseur

Missions :

Assurer le fonctionnement efficace du service échantillons et la responsabilité de l'administration des ventes export zone Amérique Latine et Moyen Orient (interlocutrice et coordinatrice de la communication entre les clients, le site de Caroline du Nord et le siège de Chicago).

Réalisations :

- ✓ Refonte complète de l'organisation du service Echantillon
- ✓ Création d'un manuel opérationnel « Gestion : Prodstar, saisie des commandes, contrôle des stocks échantillons, suivi des livraisons »
- ✓ Encadrement d'une équipe de deux ouvriers et d'un technicien
- ✓ Organisation et préparation des maquettes d'échantillons pour les salons professionnels et showrooms
- ✓ Création du Customer service pour l'Amérique Latine (35% du CA Export) et une base de données des clients à l'international
- ✓ Création des documents marketing et commerciaux en Espagnol adapté pour le marché d'Amérique Latine

Secrétaire Bilingue Direction – CUTLER HAMMER (division d'Eaton Corporation) Basée à Mexico

Date : 1995-1996

Missions :

Assister le Directeur d'Usine dans toutes ses fonctions administratives

FORMATION ET DIPLOMES

2016 3 mois	Certificat « Crée et diriger un restaurant », Institut Paul Bocuse Ecully, France Modules : Processus de création d'entreprise, réglementation ERP, management et RH, F&B management, marketing, relation clients, gestion, art de la table, cafétologie, fromagerie, cuisine traditionnelle & moderne, pâtisserie	
2015 12 mois	Diplôme Master 2 (Bac+5) Management et Administration des Entreprises (IMBA) – mention bien, IAE Lyon Modules managériaux entièrement en anglais dans un contexte favorisant les échanges interculturels	
2004-05 11 mois	Certificat Technicien Supérieur du Commerce International (Bac+2), CCI Clermont-Ferrand Modules : L'entreprise dans son environnement, marketing international, techniques d'exportations et commerciales export et négociations, communication à l'international, comptabilité analytique	
2002-03 1997 1997 1992-95	Diplôme Universitaire d'Etude Langue Française High School Diploma - GED (bac) Un semestre d'études de langue française Diplôme Secrétaire Bilingue (Bac pro)	Université Blaise Pascal - FRANCE Caroline du Nord, USA Université Blaise Pascal - FRANCE Ecole de Commerce JPC – MEXICO

DIVERS

- Originaire du Mexique, j'ai vécu 11 ans aux USA, 2 ans en Inde et réside en Auvergne depuis 2002
- Sujet mémoire et soutenance : Business Plan création d'un restaurant de cuisine mexicaine contemporaine à Clermont-Ferrand
- Sensible à la gastronomie et cultures du monde, la nature et le bien être : promotion de la gastronomie mexicaine d'une manière innovante !
- Missions ponctuelles depuis mai 2016 en laboratoire et événementiels pour des traiteurs sur Clermont Ferrand : Boreal (polydôme), L'Astrolab (matchs ASM et mariages), Créations Gourmandes (mariages)
- Participation au témoignage IAE Lyon « Nos diplômés que sont-ils devenus ? - Métiers de l'international »
- Participation en tant que jury pour les soutenances en fin de stage formation « Responsable en Commerce International » CCI Formation Clermont

(Découvrez mon profil et ma passion à travers : mon compte Linkedin et L'Hibiscus)