



FERGIE PARADA

CHARGÉE DE MARKETING & LOGISTIQUE TRILINGUE

3 ANS D'EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

A LA RECHERCHE D'UN CDD/CDI



0623202176

20 AV DE VERDUN 1916



92250 LA GARENNE COLOMBES

WWW.FERGIEPARADA.COM



FERGIE.PARADA@GMAIL.COM

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2013-2014 : CHARGÉE D'ORGANISATION LOGISTIQUE

SFR | Télécommunications | Saint-Denis | 10 mois

- Gestion de projets : mécanisation d'une ligne de préparation en usine et reprise de l'activité du prestataire logistique
- Etudes et analyses pour la réduction des coûts opérationnels et la mutualisation des expéditions
- Optimisation des flux physiques et informatiques
- Gestion de stocks et gestion de litiges
- Collaboration à la mise en place des processus

2012-2013 : TRADE MARKETING JUNIOR

Philips France | Eclairage B2B | Suresnes | 1 an

- Lancement des opérations promotionnelles
- Contact avec la force commerciale
- Marketing mix des produits stratégiques
- Participation aux salon professionnels
- Création des brochures et des catalogues
- Reporting hebdomadaire et mensuel
- Assurer le suivi de la roadmap commerciale
- Mise à jour des tableaux de bord du service

2011-2012 : ASSISTANTE CHEF DE MARCHÉ & COM

LeasePlan France | Services Financiers | Rueil | 1 an

- Contribuer à la définition de plans d'actions par segment de marché : commercialisation, rétention, fidélisation, actions promotionnelles.
- Rédiger des documents pour des appels d'offre et participer aux comités de sélection
- Suivi de la refonte des sites Web Corporate
- Veille concurrentielle et benchmarking
- Relation avec les agences de communication et PLV
- Lancer les challenges semestriels et suivre les résultats

2008 : ASSISTANTE MARKETING INTERNATIONAL

Celumania LTDA | Agence Publicitaire | Colombie | 5 mois

- Etudier le potentiel d'exportation de l'entreprise
- Identifier les faiblesses des processus et du manager
- Déterminer la stratégie d'entrée et le plan marketing international

2003-2008 : RESPONSABLE COMMERCIAL MODE

Dy Crap's sport | Retail | Colombie | 4 mois par an

- Animer l'équipe de vente (10 personnes): organisation et répartition des tâches, gestion des plannings, recrutement, intégration et formation des débutantes
- Négociation avec les fournisseurs et achat des marchandises de saison
- Définir les collections de saison (été-Hiver)

DIPLÔMES

2014

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
Master 2 Professionnel Logistique

2013

ISEE Paris
MBA Affaires Internationales & Marketing

2012

Université El Rosario (Bogota, Colombie)
Licence en Sciences de Gestion

2011

Université El Rosario (Bogota, Colombie)
Licence en Affaires Internationales

2010

ESC Montpellier
Bachelor in Business Administration

2005

Ponchatoula High School / Rosario
BAC Scientifique Colombo-Américain

LANGUES ET I.T



Langue
Maternelle



Intermédiaire
3 niveaux



Bilingue
TOEIC 965



Bonne
maitrise



Bilingue
DELF B2



Bonne
maitrise

CENTRES D'INTÉRÊTS

Séjours culturels

Voyages en Amérique et Europe (20 pays)

Danse

Classique, Latines et folkloriques (8 ans)

Associatif

Los Santos Angeles
Téléthon 2012

Compétitions

Global Management
Challenge 2014

Évènementiel

Salons, congrès, séminaires

Sports

Basket et football (3 ans), Badminton