



BERTI ROMAIN

Chargé d'Affaires

CONTACT



36 rue du Bois de
Boulogne, Paris
France



(+33) 06 17 82 19 01



rberti.06@gmail.com



23 ans
Français

Skype : tiber0066

SKILLS

INFORMATIQUE

- Microsoft Pack Office (Excel, Word, Powerpoint, Outlook)
- Prezi Desktop

LANGUES

- Anglais: Fluent (IELTS 7/10)
- Mandarin: Bon niveau oral
- Espagnol: Intermédiaire
- Français: Langue maternelle

CENTRES D'INTERET

Culture

La culture asiatique (surtout la Chine).

La presse Financière et Economique.

La musique, création de Mixtape, DJing, organization de soirées.

Sports

Tennis, Wakeboarding, Surfing, Golf

Voyage autour du monde

Asie: Chine, Corée du Sud,

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Chargé d'Affaires Financement Industriels 2015-Aujourd'hui

GENERAL ELECTRIC CAPITAL, Manufacturing, Paris La Défense France

- Etude, traitement de bases de données et veille sur le marché BtoB pour la recherche de nouveaux partenaires directs ou indirects.
- Prospection de clients par de nouvelles approches et prise de rendez-vous téléphonique: objectif sourcing de nouveaux projets d'investissement. Closing de deal pour des financements de matériel industriels: 500 K€ à 20M€.
- Relation client: découverte, définition du besoin, choix du produit, élaboration des propositions commerciales, négociation, remise de l'offre, signature du contrat.

Associé Export & Marketing 2014-2015 (9 mois)

SNF KOREA, filiale de SNF FRANCE, Séoul Corée du Sud

- Gestion logistique des Polymères Hydrosolubles: réception des commandes, gestion administrative puis envoi des données à l'unité de production. Organisation du transport des marchandises depuis la Corée vers l'Asie du Sud-Est par voie maritime.
- Négociation des coûts de transports par voie terrestre avec les prestataires, et incoterms avec les clients, principalement FOB ou CIF.
- Analyse et veille de marché focalisée sur la Chine: Benchmark de la concurrence chinoise, création d'un rapport bilan trimestriel.
 - Record mensuel avec plus de 3,500 tonnes de polymères vendus.

Team Manager 2013 (3 mois)

GRAND HYATT HOTEL Martinez, Cannes FRANCE

- Plannification des réservations et accueil clients.
- Management, formation et élaboration d'un planning pour une équipe de 4 personnes, suivi individuel.
- Coordination et gestion d'évènements éphémères tels que le "Festival du Film": 20% du C.A. sont réalisés pendant le festival de Cannes.

FORMATION

Montpellier Business School, Montpellier France 2012 – 2016

Master, spécialisation Négociation & Ventes, bac +5 visé.

Sichuan University, Chengdu Chine 2013 – 2014

Bachelor Economics & Trade, major promotion.

Institut Stanislas Cannes, France 2010 - 2012

Classe préparatoire économique.