



<https://www.linkedin.com/in/gabriela-szaja-4026856b>



gabriela.szaja88@gmail.com



06 82 43 93 24

Bouguenais - France

Gabriela SZAJA Business developer

Compétences Clés

Langues: Anglais (courant), Allemand (scolaire), Polonais (langue maternelle), Français (bilingue), Chinois (intermédiaire) HSK 4 – 2013.

Commerce international: Prospection, gestion de portefeuille client, négociation, suivi de commandes

Stratégie et analyse: Élaboration de business plans, mise en place de KPI

Sensibilité aux enjeux écoresponsables

Polyvalence et expérience dans des environnements variés.

FORMATIONS

2023 - AJC Formation – Formation en Supply Chain – Programme POEI - France Travail / AJC Formation / Altran Technologie – Capgemini

2020 – 2021 – KEDGE BUSINESS SCHOOL (Bordeaux, France) - MSc International Business – Master 2 / Stage chez VP Auto

2011 – BACHELOR « Manager Export » Alternance (Bac +3) – CCI NANTES SAINT NAZAIRE (NANTES, France)

2005 – Licence de Français langue étrangère – UNIVERSITE DE WROCLAW (WROCLAW, Pologne)

2003 – 2005 – Diplôme des Maîtres de Langues Étrangères / langue Française – COLLEGE UNIVERSITAIRE (LEGNICA, Pologne)

Environnements

Industrie (Agroalimentaire, Tissage, Tressage) – BTP
Traduction - Vêtements et chaussures de sport –
Education - Recrutement

Environnement technique

Suite Office, Mac OS, GSuite, Teams
Tempo, Salesforce, Osmose, SAP (notions)

Centres d'intérêt

Musique (Piano), Voyages, Langues et langages, Photos

Professionnelle dynamique avec une expertise confirmée dans le développement commercial en France et à l'international. Dotée d'une solide expérience en analyse des besoins clients, suivi des indicateurs de performance (KPI), gestion des relations internationales et la gestion de projets stratégiques. Sensible aux valeurs écoresponsables, je contribue activement à des stratégies commerciales alignées sur la durabilité et l'innovation.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2024 | COMMERCIALE IMPORT-EXPORT | NISHIKIDORI | Ancenis | CDD

- Prospection et gestion d'un portefeuille client (France/Export)
- Mise à jour et structuration des bases de données pour accroître l'efficacité commerciale.

2023 - 2024 | Industrial Ops. Engineer - Consultante | CAPGEMINI ENGINEERING (Mission chez Airbus) – Programme POEI (AJC Formation / France Travail / Capgemini) | Nantes | CDD

- Analyse des impayés et conception d'indicateurs pour optimiser les processus financiers.
- Développement des tableaux de bord et suivi des performances équipes par KPI.
- Conception d'une méthodologie orientée satisfaction client pour un jumeau numérique.
- Proposition de schémas analytiques et stratégies adaptés via outils comme Business Model Canva.

2022 | BUSINESS DEVELOPER | EXPECTRA SEARCH | Nantes | CDD

- Développement et prospection client pour le placement de profils cadres.
- Approche directe des talents et suivi des processus d'embauche avec les clients.

2021 - 2022 | COMMERCIALE EXPORT | VP Auto | Vertou | Stage Kedge Business School & CDD

- Suivi commercial et administratif des dossiers clients export (pays de l'Est)
- Préparation et mise en œuvre de stratégies commerciales pour les pays de l'Est.
- Gestion des dossiers clients export sur les zones stratégiques (CA: 11,8 M€/an)
- Prise en charge et traduction des réclamations client
- Elaboration d'un dossier incluant sourcing, analyse de marché et développement.

2016 - 2020 | COMMERCIALE | PALMA France | Bouaye | CDI

- Gestion autonome d'un portefeuille client d'envergure (CA: 400K€/mois) pour environ 100 intérimaires.
- Prospection, offres de prix, négociations des contrats commerciaux région Ouest
- Accompagnement personnalisé des clients jusqu'à la signature des contrats et fidélisation
- Mise en place et suivi d'équipes internationales (40-60 personnes).
- Traductions simultanée et accompagnement sur projets européens (multilingue).

2015 | COMMERCIALE EXPORT | GROUPE CARTEL | Chambretaud | CDD

- Développement et suivi des zones export
- Suivi commercial des dossiers clients à l'export
- Organisation et participation active à des salons internationaux.

AUTRES EXPERIENCES

2014 - 2015 | ASSISTANTE ADV / IMPORT | KAPPA FRANCE | St Herblain

2011 | COMMERCIALE EXPORT | SCF | Begrolles en Mauges

2010 | CORRESPONDANTE COMMERCIALE | ESSILOR | Carquefou

2006 - 2008 | PROFESSEUR DE FRANCAIS | Filière francophone | Shanghai Chine