

**La connaissance du marché russe et des vins français premium; motivée, adaptable, ouverte d'esprit.  
Disponibilité – du 23/05/2019.**

**DONNEES PERSONNELLES**

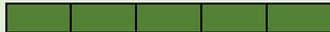
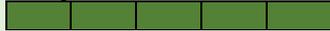
**Adresse** Dijon, France  
**Tél.portable** +33 6 48 75 37 65  
**E-mail** [ponkrashova@yahoo.fr](mailto:ponkrashova@yahoo.fr)  
**Date de naissance** 20/08/1984  
**Nationalité** Russe  
**Permis de conduire** B

**COMPETENCES**

- Connaissances du marché russe,
- Connaissances des vins français premium,
- Expertise approfondie des techniques de vente et de négociation sur le marché russe,
- Approche systémique

**QUALITES PERSONNELLES**

- Contact relationnel,
- Disponibilité, mobilité,
- Sens commercial,
- Organisée et autonome,
- Motivée,
- Adaptable.

**LANGUES****Russe****Français****Anglais****Allemand****INFORMATIQUE**

Maîtrise de MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook;  
 Microsoft Dynamics NAV

**EXPERIENCE (Moscou, Russie)**

**Du 02/2018 au 09/2018 Brand manager (vins de France)  
 Groupe MBG (l'importation et la distribution des vins et spiritueux, N°2 sur le marché russe en valeur)**

- Définition et implémentation des plans promotionnels aussi bien que le plan de vente par SKU.
- Réalisation et révision du budget annuel par mois
- Gestion des relations avec les fournisseurs (mises à jour des prix, négociations des conditions commerciales, gestion portefeuille produits)
- Animation des ventes B2B, B2C.

**Du 07/2012 au 02/2018 Chef de produit (vins de France)  
 Groupe SIMPLE (l'importation et la distribution des vins et spiritueux, leader du marché russe en valeur)**

- Gestion du portefeuille produits (choix d'assortiment, pricing, positionnement)
- Définition et implémentation des plans promotionnels aussi bien que le plan de vente par SKU.
- Réalisation et révision du budget annuel par mois.
- Gestion des relations avec les fournisseurs (mises à jour des prix, négociations des conditions commerciales, gestion portefeuille produits).
- Étude du marché.
- Réponse aux appels d'offres, demandes des clients via l'équipe de ventes.
- Animation des ventes B2B, B2C.
- Organisation des voyages et accompagnement des clients chez les producteurs français.

**Du 06/2011 au 07/2012 Import manager (vins de France)  
 Rusimport (l'importation et la distribution des vins et spiritueux)**

- Préparation des documents pour la certification
- Gestion des commandes et des stocks
- Envoi des appels d'offres des vins de la place de Bordeaux aux négociants, consolidation des réponses

**Du 09/2009 au 06/2011 Import manager (tous les vins)  
 Valco (l'importation et la distribution des vins)**

- Gestion des relations avec les fournisseurs (mises à jour des prix, négociations des conditions commerciales).
- Gestion des commandes et des stocks.
- Gestion des formalités d'imports : banderoles d'accise, contrats d'achat/vente international, dossiers de dédouanement, certification, documents de transport.

**Du 08/2006 au 08/2009 Import manager (tous les vins)  
 Vins de Provence (l'importation et la distribution des vins)**

- Gestion des commandes
- Gestion des formalités d'imports : banderoles d'accise, contrats d'achat/vente international, dossiers de dédouanement, certification, documents de transport.

**FORMATION**

**2018-2020** Burgundy School of Business.  
 Mastère Spécialisé Commerce International des Vins et Spiritueux

**2017** WSET3

**2009/2011** Russian Foreign Trade Academy of the Ministry for Economic Development of the Russian Federation.  
 Économie mondiale (Faculté d'Économie Internationale)

**2001/2006** Université Pédagogique d'État de Moscou  
 Théorie et méthodes d'enseignement des langues (français, allemand)