

# SANDRINE GOURDIER (39 ans)

## Key Account Manager Export MDD

### Agroalimentaire



#### COOKUP SOLUTIONS

400 personnes / CA = 70 M€ / 2 usines + activité de négoce / marché européen / Marques de Distributeurs / produits élaborés surgelés

**Août 2016 -  
Aujourd'hui**  
(Metz)

#### KEY ACCOUNT MANAGER EXPORT PL

- Clients : pays scandinaves (travail en direct avec la majorité des enseignes de grande distribution), et quelques clients anglais / CA traité 12 M€
- Prospection, mise en place de tableaux de bord d'analyses de marché, démarrage de nouveaux clients (3 nouveaux clients, + 1M€), développement des marchés en private label
- Reportings réguliers avec le directeur export en anglais

**Août 2010 -  
Août 2016**  
(Metz)

#### RESPONSABLE COMPTE CLE FRANCE MDD

- Clients : Grande distribution (quasiment tous les comptes à différents moments), circuits spécialisés, chaînes de restaurations commerciales) / CA traité jusqu'à 30 M€
- Gestion et optimisation des comptes, négociation, prospection, veille concurrentielle, analyse marché (étude de marché...), chef de projet auprès des sites industriels et des partenaires pour assurer les développements des gammes.



#### DAVIGEL

2200 personnes / CA = 750 M€ / Distributeur de produits surgelés et frais en Foodservices / Industriel / marché français principalement

**Août 2010 -  
Avril 2006**  
(Dieppe)

#### ACHETEUR PRODUITS ELABORES FRAIS ET SURGELES

- Gammes achetées : entrées, snacks, plats cuisinés, fromages / 50 fournisseurs actifs dans l'UE
- Evaluation des fournisseurs, négociation, prospection, relation étroite avec les services qualité, choix des produits en relation avec le marketing et les concepteurs culinaires, suivi auprès des entrepôts, ...

**Nov 2003 -  
Avril 2006**  
(Dieppe)

#### INGENIEUR DEVELOPPEMENT PRODUITS

- Chef de projet sur le développement de plats cuisinés surgelés : industrialisation, responsable des chiffreages
- Responsable du sourcing de nouvelles matières premières et d'emballages
- Industrialisation dans les usines du groupe, coordination en interne avec les différents services (achat, marketing, qualité) et avec les usines...

#### ➤ COMPETENCES

Savoir-faire :

Négociation  
Marques de Distributeurs (MDD)  
Grande distribution  
Restauration hors foyer  
Export  
Innovation  
Marketing

Savoir-être :

Culture du résultat, des objectifs  
Esprit d'équipe  
Autonomie  
Organisation

#### ➤ FORMATION

1998 – 2003

**Ingénieur en Agriculture**  
UniLaSalle Beauvais (ISAB)

(Fin de formation par apprentissage)

#### ➤ CONTACT

+33 6 50 96 37 44

[sandrine\\_gourdier@yahoo.fr](mailto:sandrine_gourdier@yahoo.fr)

LinkedIn : [cliquez ici](#)

64600 Anglet - France

#### ➤ LANGUES



Professionnel / B2

#### ➤ INTERETS

Squash en compétition  
Randonnée, course à pied  
Voyages