



ALEXIS STAVRAKY

EXPORT AREA MANAGER

RESUMEN PROFESIONAL

Amplia experiencia laboral en el área comercial, tanto a nivel Nacional como Internacional, en diferentes canales de venta: DRTV, Retail, Main Order Catalogue y e-commerce. Enfocado a producto, cliente y a la consecución de resultados. Mis competencias profesionales incluyen iniciativa, conocimiento del mercado internacional, así como habilidades de negociación, comunicativas, y visión estratégica.

CONTACTO

Teléfono: 659.61.08.17

Correo electrónico: alex.stavraky9432@gmail.com

EXPERIENCIA LABORAL

Win Direct (2024 - 2025)

Key Account Manager (DRTV France and Belgium, Australia, Korea, Latam)

- Presentación de productos en los universos de Beauty & Cosmetics, Fitness, Household, Cleaning & Diy, Wellness, Comfort.
- Seguimiento ventas y negocios especiales.
- Negociar precios de venta y costes de transporte aplicados
- Seguimiento del producto y la venta con el departamento de compras, logística y contabilidad
- Negociar el plan de ventas

Industex (1997 - 2024)

Export Area Manager (Mail Order France, DRTV France and Belgium, Asia Pacific & Middle East) 2015 - 2024

- Responsable para abrir nuevos negocios en Asia (Japón, Australia, Nueva Zelanda, Corea Sur, Filipinas y Tailandia) y Oriente Medio (Líbano y Emiratos Árabes) a través de una red extensa de distribuidores.
- Responsable ventas DRTV para Bélgica y Francia
- Presentación de productos en los universos del Beauty & Cosmetics, Fitness, Household, Cleaning & Diy, Wellness, Comfort (Colchones y almohadas)
- Seguimiento ventas y negocios especiales
- Seguimiento del producto y la venta con el departamento de compras y logística
- Negociar el plan de ventas

Sales Manager 1998 - 2015 Phidom SARL (French Industex sister Company)

- Responsable creación negocio para el mercado de Francia y Bélgica
- Presentación productos (Beauty & Cosmetics, Fitness, Household, Cleaning & Diy, Wellness, Comfort) a los diferentes canales de venta en cada país: Mail Order Catalogues, TV Channels, Retail Distributors y clientes de e-commerce
- Negociación de precios
- Seguimiento productos y stocks con los departamentos de logística y compras
- Negociación del plan de ventas
- Seguimiento diferentes canales de venta: Mail Order Catalogue; Direct Response TV Distribution (DRTV) ; Retail and E-Commerce
- Responsable organizar las campañas de marketing de producto en TV junto con los clientes: hoja de ruta de producto (testeo + lanzamiento + preparación campañas promocionales)

Coodinador ventas retail nacional (1997 -1998)

IDIOMAS

Español (Native or Bilingual)
Francés (Native or Bilingual)
Inglés (Full Professional)
Catalán (Native or Bilingual)

EDUCACIÓN

Baccalaureat A2