

Business development/ Gestion de projet

Définir, piloter et optimiser



**Larisa Krasheninnikova
Govorov**

75016 Paris

+33 (0)6 07 28 17 69

larisa.kr@yahoo.com

double nationalité : française et russe

Russe : langue maternelle

Français : courant

Anglais : langue de travail

ESSEC Senior Exécutive éducation

(Management Général) : 2017

Diplôme de Français des affaires, 2^{ème} degré CCI Paris : 1997

Doctorat d'Etat d'Economie - Kuban State Univ., Russie: 1997

- ⇒ Etudes et analyses
- ⇒ Développement et fidélisation des clients;
- ⇒ Optimisation des ressources et moyens de développement ;
- ⇒ Restructuration des outils.

Ventes/Marketing

- Définition, organisation et mise en œuvre de la stratégie de développement;
- Etudes de marché et Business Modèles associés ;
- Maîtrise de la législation commerciale internationale des marchés-cibles et analyse des risques.

Principales réalisations :

- Intermédiation et négociation à l'international en partenariat avec *un des plus grands producteurs français de vin*, CA annuel de 6 M€ et *un leader européen du secteur*, CA annuel de 8 M€, *signature de contrat pour 1M€ en 2018*.
- *Veille concurrentielle, analyse statistique*, détermination des spécificités commerciales et culturelles propres à chaque pays, ciblage des clients potentiels, analyse de la chaîne de valeur.
- Etude des risques-pays et des risques-clients avec la *COFACE et Euler Hermès*, négociation des conditions de prêts et de garanties bancaires, relations avec les douanes, maîtrise des Incoterms.
- Détermination du potentiel client et suivi d'une clientèle de grands comptes : établissements des productions, importateurs et distributeurs jusqu'à 10 M€ de CA annuel par société.
- Développement des plans stratégiques pour le plus important producteur français, préparation, signature et suivi d'**une centaines** de contrats, contrôle de production et administration des ventes.

Gestion/Organisation

- Pilotage opérationnel et élaboration des budgets prévisionnels pour l'entreprise et ses partenaires ;
- Mise en place d'outils de gestion et de planification financière ;
- Elaboration et Gestion des contrats entre les fournisseurs et les clients.

Principales réalisations :

- Analyse des données d'activité et identification des axes d'évolution ; définition des plans d'actions annuels de la *SAS Interargus*, des fournisseurs européens et des acheteurs internationaux - volumes de ventes de 350 millions de litres de vin en vrac en 14 ans, de plus de 1,5 millions de bouteilles de vin et 0,5 millions de bouteilles de vin en 2018.
- Elaboration et suivi du budget, relations avec les banques, les services fiscaux, les assureurs-crédits et les certificateurs comme SGS.
- Organisation de la logistique et participation à l'élaboration d'un cahier des charges en partenariat avec *les sociétés vinicoles et les compagnies maritimes*, CA annuel de 12 M€.

Création d'entreprise et de ses filiales en France et à l'international

- administration et représentation de l'entreprise,
- gestion des droits de la propriété intellectuelle et des litiges contractuels.

Principales réalisations :

- Création de *SAS Interargus* en 1996 et de sa filiale à Hong Kong en 2012.

Parcours Professionnel

- 2019 Etude pratique de l'accompagnement au développement de sociétés françaises à l'internationale.
Suez, Séché Environnement.
- 2018 Responsable de la Zone Russie, attachée à la direction commerciale.
« **Castel frères** », **Thiais, France** – société de production et d'exportation des vins
Mission: Création du business modèle de développement de la zone Russie.
- 1996-2017 **SAS Interargus, Paris, France** – société spécialisée dans le conseil pour l'export d'équipements et de produits vinicoles européens vers la Russie et la Chine. Directeur Général
Développement de la stratégie commerciale et logistique adaptée; choix des fournisseurs , relations clients , négociation contractuelle, optimisation des ressources, gestion administrative
- 1990-1996 **Banque Commerciale « Kubanbank », Krasnodar, Russie**
Responsable du département relations internationales, gestion d'équipe de 25 personnes.
Vérification comptable des entreprises ayant reçu des crédits bancaires et contrôle de leurs activités à l'international.

Licences et certifications

- **Introduction to Neuroeconomics: How the Brain Makes Decisions**
Autorité de délivrance Coursera Course Certificates HSE University
Délivré en mai 2021
- **Introduction to Negotiation: A Strategic Playbook for Becoming a Principled and Persuasive Negotiator**
Autorité de délivrance Coursera Course Certificates Yale
Délivré en déc. 2019
- **L'avenir de la décision : connaître et agir en complexité**
Autorité de délivrance Coursera Course Certificates Essec business School
Délivré en mars 2018
- **Réussir le Changement**
Autorité de délivrance Coursera Course Certificates Essec business school
Délivré en avr. 2016