

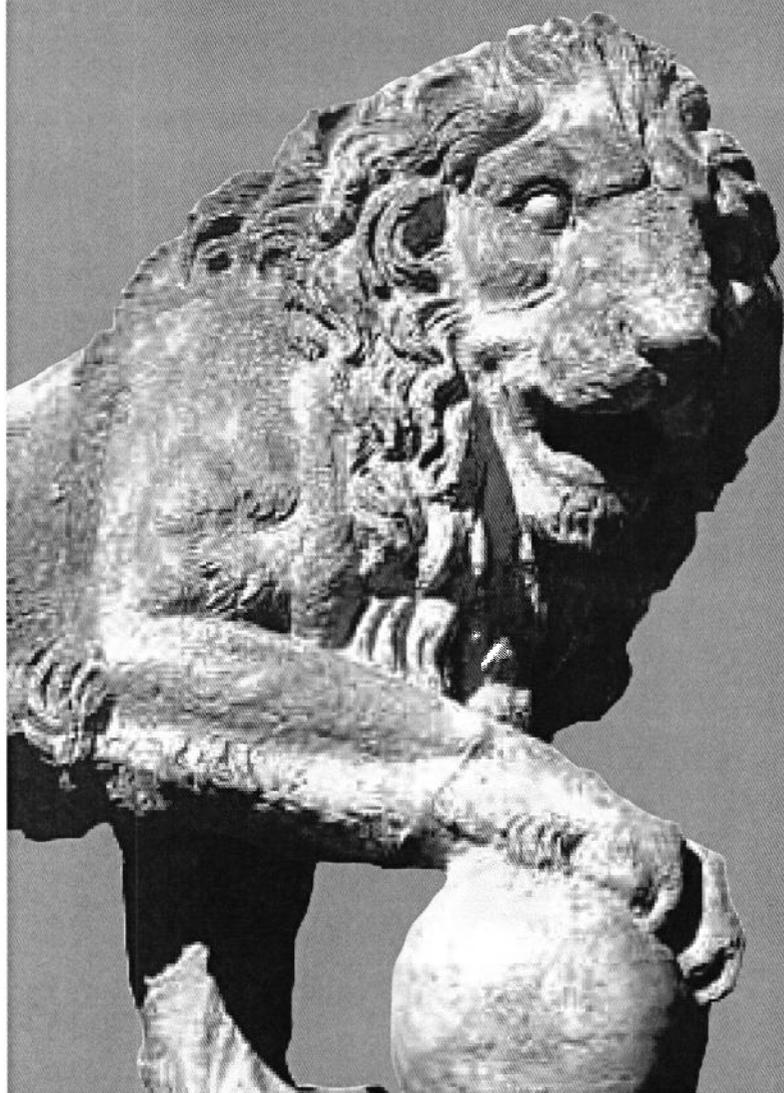


LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

GRAND PRIX DE L'INTERNATIONAL 2020 DES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

*Le palmarès des jeunes talents, auteurs des meilleurs mémoires
et rapports de stages à l'international*

Huitième édition



Lancement
2021

**Journée nationale
Formation
Paris
20 octobre 2020**

**Avec
Les Echos**

ANNA STABROVA



Anna, russophone, dans le cadre de sa Licence Professionnelle « Développement à l'international des PME/ETI » à l'université Bordeaux-Montaigne, a réalisé son stage de six mois dans l'entreprise Eurovins pour une mission commerciale en Ukraine. Anna a contribué au développement du portefeuille clients de l'entreprise en prospectant en russe. Son séjour en Ukraine et le travail de prospection sérieux ont apporté deux contrats dans le portefeuille d'Eurovins. Cette expérience a confirmé son intérêt pour le commerce international, et aujourd'hui Anna effectue une alternance à Business France pour demain contribuer avec encore plus de force et énergie à l'économie française.

• SON PARCOURS

Son parcours dans l'international a commencé en licence des langues étrangères appliquées à l'université Bordeaux-Montaigne afin d'approfondir ses compétences trilingues. En revanche, ayant une ambition particulière et un esprit ouvert, Anna se lance en licence professionnelle ce qui lui permet d'améliorer ses compétences sur le terrain pendant ses stages en tant qu'assistante commerciale à l'export. Convaincue par le développement à l'international, Anna souhaite perfectionner ses compétences et continue sa formation au sein de l'école Campus du Lac à Bordeaux, fondée par la CCI de Bordeaux.

• SA MISSION

Anna a toujours souhaité contribuer aux échanges entre la France et les pays russophones, en mettant à profit ses compétences linguistiques. Le projet de l'entreprise de négoce Eurovins – prospecter le marché ukrainien – l'a immédiatement séduite. Le domaine des vins & spiritueux est très compétitif et beaucoup d'entreprises de ce secteur sont présentes sur les marchés russophones, il s'agissait d'être plus réactif et proactif que les concurrents. C'est ce qu'Anna a fait pendant sa prospection à distance et en se déplaçant en Ukraine, faisant preuve de sa persévérance, de son dynamisme et de son

autonomie. Sa mission s'est déroulée en plusieurs étapes :

- phase de préparation (diagnostic du marché, ciblage, création de la base de prospection & suivi, recherche des importateurs);
- phase de mise en œuvre (premiers contacts par téléphone/mail, rendez-vous à Bordeaux, rencontre des prospects sur le terrain lors du déplacement à Kyiv et Odessa);
- phase de suivi (relances, signature de contrats, préparation des commandes, organisation d'un deuxième déplacement).

• SES RÉSULTATS

Sa mission a convaincu Anna que le marché ukrainien est à fort potentiel et qu'Eurovins peut toujours gagner sa place, malgré la concurrence féroce. Aujourd'hui l'entreprise continue ses démarches en Ukraine.

Ce stage a encouragé Anna à mettre la barre de ses ambitions à l'international encore plus haute. Cette expérience enrichissante lui a permis de décrocher un poste chez Business France – une référence importante pour poursuivre son parcours export. À l'issue de sa formation, Anna souhaite continuer de travailler dans le commerce international au sein de la Team France Export pour contribuer au développement à l'export des entreprises françaises.