

Informations personnelles

Ozdemir Must. Roberto
125 rue de Mouvaux, 59200 Tourcoing, France



Roberto.ozdemir@gmail.com (1er contact de préférence par e-mail svp)

26.05.1984 - 29 ans

Français Européen d'origine turco italienne né à Lille, France
Célibataire & Mobilités Nationale/ Internationale



- Rem:** a) En Allemagne, les CV simples peuvent aller jusqu'à 10 pages. Veuillez m'excuser d'utiliser cette habitude allemande. [Sur demande, je peux vous envoyer:](#)
b) mon CV d'1 page à la française,
c) mon CV semi-détaillé en format zip (36 mo) comme en Italie,
d) ou mon CV complet/détaillé au format zip (environ 150 mo) comme en Allemagne ou Turquie.

Formation

2007/08 Master 2 ANI (Affaires et Négociations Internationales) (**BAC+5/University Level 5**)

2006/07 Master 1 ANI (équivalent de Lille 3, mais en majeure partie en allemand, que j'ai effectué en Allemagne à Essen/Duisburg)



Remarque : En Allemagne, j'ai effectué mes 2 semestres obligatoires pendant le premier semestre afin de profiter du second semestre ainsi que des grandes vacances allemandes pour faire des stages non obligatoires dans une entreprise internationale et dans 2 multinationales britannico-allemandes.

2005/06 Licence 3 ANI à Lille 3. (**BAC+3**)

2004/05 Licence 2 ANI à Lille 3.

2003/04 Licence 1 ANI à Lille 3.

2002/03 Baccalauréat Général Scientifique (Option Physique Chimie /SVT) au Lycée Gambetta à Tourcoing (**BAC**)

Depuis 2003, j'enseigne ponctuellement l'anglais, l'allemand, l'italien, l'espagnol et le turc (rarement) à des étudiants en aide scolaire.

Expérience professionnelle (*Durée totale des stages:* environ 2 ans; *Durée en emploi:* presque 5 ans)



Septembre 2010 – aujourd'hui (toujours en poste)

_ **CDD de 12 mois transformé en CDI le 1er septembre 2011** – Vendeur Europe (avec un nombre intéressant et important de fonctions de direction) au sein du groupe Néerlandais Networking4all. 1er mois (travail à domicile à distance et après avoir fait mes preuves, recherche de bureau le moins cher possible) et ensuite ouverture d'un bureau à Tourcoing à la Tour Mercure (achat du matériel, recherche de stagiaires...): chef de projet, traducteur, vendeur ...

_ Même domaine d'activité que SSL247 sauf que là mon travail est de lancer un marché à la fois et former 2 stagiaires pour chaque marché (marchés Français, Turc, Italien, Espagnol et marché Allemand avec un seul stagiaire car le second stagiaire qui s'occupera du marché allemand sera aux Pays-Bas). Prospects des marchés canadien, coréen, japonais...

Tâches effectuées au sein du bureau français:

_ Vente de certificats de sécurité SSL, de Noms de Domaine, d'Hosting et Fidélisation de Revendeurs en France, Belgique, Luxembourg, Italie, Allemagne et en Turquie à l'aide de la prospection.

_ Traduction du site <https://www.networking4all.com> de l'anglais vers le français (15 fois plus de contenu à traduire que l'expérience précédente et aussi de l'anglais/français vers l'Italien, l'Espagnol, l'Allemand, le Turc: 1500 pages). Cette fois-ci, le projet Turc n'est pas abandonné !

_ Traduction de tous les sites annexes de Networking4all (<https://www.certificat.fr/fr/>, <http://www.thawte.nl/fr/>, <http://www.ssl.nu/fr/>, <http://www.geotrust.eu/fr/>)

_ Participation au design du site, des cartes de visite, des posters, flyers...

_ Recherche de stagiaires sur les différents campus d'université. Formation de mes revendeurs SSL et DN.

_ Former 2 stagiaires pour chaque marché. Pour le marché Fr, j'ai sous ma responsabilité 2 stagiaires à former.

_ Utilisation quotidienne de Thunderbird, Excel, Word, Powerpoint, Logiciels internes de Networkingall.

_ Préparation des vidéos, des sous-titres en plusieurs langues

_ Participation à des foires d'entreprise dans différents pays Européens, en Turquie (Istanbul) et Russie (Moscou).

Exemples: la World Hosting Days en Allemagne, l'Info Security à Londres (*voir photos CV complet*).

Objectif de vente: 45% atteint.



Projet supplémentaire:

Les Néerlandais aiment les sites bien détaillés en anglais alors que les Français aiment la simplicité en français. Afin de répondre de manière encore plus efficace aux attentes de ces derniers, Networking4all m'a chargé de créer et prendre en charge le site www.certificat.fr afin de simplifier les besoins en certificats de sécurité SSL pour les clients français et francophones, ainsi que de concurrencer les autres revendeurs.

1 mois de chômage où j'ai voulu prendre du recul et surtout me reposer car j'avais pris très peu de vacances ces 6 dernières années et c'est important de se reposer. :)

Ciblage des entreprises les plus intéressantes, dont Networking4all. Projet soumis à différents revendeurs SSL, Autorités de Certification (ex: GlobalSign) et Networking4all m'a semblé être le choix le plus judicieux.

Projet secondaire: renforcement du projet www.owendia.com afin d'augmenter le nombre de visiteurs du site.

Juin 2010- Juillet 2010



Vendeur de livres de cuisine en Autriche-Allemagne-Suisse-Luxembourg: job d'été «Frisches Gemüse»:

Tâches effectuées au sein du service et de chez moi via Webmail :

_ traduction de flyers, de posters, d'articles en lien avec le livre (français vers l'allemand)
_ prospection des différentes librairies, grandes surfaces, magasins Bio de ces différents pays susceptibles de proposer ces livres de cuisine à leurs différents clients. Fin juillet, le patron de l'entreprise m'a proposé de rester dans l'entreprise, mais je lui ai bien fait comprendre que le projet est voué à l'échec car en Allemagne, les librairies, magasins Bio, dûes à des réglementations spécifiques achètent leurs livres à partir de 2 grandes institutions qui cataloguent les différents fournisseurs (surtout du territoire allemand). En France, son projet est un succès, mais chez le voisin allemand, convaincre ces 2 grandes institutions prend un certain temps et le succès n'est pas garanti.

Objectif de vente: 15% atteint.

Remarque: Ce n'est pas aux Allemands qu'on va apprendre les produits BIO ! Ils ont 15 ans d'avance par rapport à la France.

SSL247

Die beste Wahl für Ihre
SSL-Zertifikate



Avril 2009- Mai 2010

Vendeur en Allemagne, Autriche, Italie et Turquie : CDI au sein du groupe franco-britannique SSL247, revendeur de certificats SSL VeriSign, GlobalSign, thawte, GeoTrust et RapidSSL. (voir photos CV complet).

Tâches effectuées au sein du service:

- _ Vente de certificats sur les marchés italien, allemand, autrichien, néerlandais, français et turque à l'aide des FreeSSL, des appels entrants et de la prospection.
- _ Formation aux produits et aux techniques de ventes sur marchés étrangers.
- _ Différentes conférences avec les Autorités de Certification, les autres revendeurs (ex:Trustzone), clients et support technique.
- _ En charge de traduire et de mettre en place tout le site en allemand et en italien (projet turc en cours de traduction et abandonné par la suite faute de temps).
- _ Aider les formateurs à former les nouveaux vendeurs (après quelques mois d'ancienneté)
- _ Utilisation quotidienne d'Outlook, Excel, Word, Powerpoint, Salesforce ...

Objectif de vente en Allemagne: 41% atteint.

Objectif de vente en Italie: 66% atteint.

Objectif de vente en Turquie: Projet annulé au dernier moment, mais je vendais souvent en Allemagne, Turquie et Asie.

Objectif de vente en France: aucun mais je m'en occupais de temps en temps quand mes collègues avaient un surplus.



Octobre 2008-Mars 2009

CDD de 6 mois au sein de l'entreprise Meti, entreprise de Progiciels de gestion et services pour la grande distribution.

Tâches effectuées au sein du service:

- L'accompagnement des clients dans le processus d'intégration des solutions logicielles METI,
- L'homologation client (recettage),
- La mise en oeuvre solution, la mise en place de version,
- Le paramétrage,
- L'intégration,
- Le déploiement,
- Le suivi de projets,
- Le support client.

Août- Sept 2008

STAGE DE MASTER 2 (C)



(10ème stage)

Stage dans l'entreprise internationale de textile de haute gamme SH au service commercial Italie (Siège social de Caudry, France): soutien de l'assistant Italie avec des contacts à 95 % avec l'Italie et ponctuellement avec le Royaume-Uni et l'Allemagne. Traitement des commandes et expéditions d'échantillons. Utilisation quotidienne de Magic, d'Outlook, de DHL, d'UPS...

Juin 2008 – Juillet 2008

STAGE DE MASTER 2 (D)



Stage dans l'entreprise internationale de Biotechnologie Diagast au sein du service commercial/export (Siège social de Loos, France):

Contacts téléphoniques avec l'Italie, la Turquie, la Grèce, l'Autriche, le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Espagne.

Traduction de documents en espagnol et en allemand.

Interprétariat turc-français, français-turc.

Traitement des commandes venant des pays cités ci-dessus.

Utilisation quotidienne de Magic et d'Outlook, de DHL, d'UPS...

Mars – Mai 2008

STAGE DE MASTER 2 (a)



Stage dans la multinationale 3Suisse au sein du service Export (Siège social de Croix, France):

- En charge des contacts téléphoniques en allemand et en anglais
- Traduction de documents en allemand et en anglais
- Préparation de documents sur Excel et PowerPoint
- Recherches sur différentes entreprises en Pologne susceptibles de travailler avec 3Suisse
- Soutien du Webmaster dans le développement du site Web 3Suisse
- Traitements des commandes venant de clients russes, allemands, africains, arméniens...
- Utilisation quotidienne d'Outlook, de TPX, d'Expinet et de Tcam, de DHL, d'UPS...

Juin - Sept. 2007

STAGE NON OBLIGATOIRE

degussa.
creating essentials

(First in Additive) aujourd'hui devenu



Stage dans le siège social du service Polyuréthane Additives et Marketing de la Multinationale Degussa Goldschmidt GmbH : première multinationale de produits additifs dans le monde (Essen, Allemagne) <http://www.degussa.de/degussa/de/>

- Apprentissage et utilisation de SAP et de Lotus Notes
- Juin: Assistant dans les différents services de vente des responsables des différents pays (tout particulièrement de l'Afrique, le Canada, l'Amérique du Sud, la France, l'Asie et de la Turquie)
- Juillet: Remplacement du vendeur (pour cause de déplacement) s'occupant de l'Afrique, du Canada et de la France (voir photos CV complet).
- Août: Remplacement du vendeur (pour cause de déplacement) s'occupant de la Turquie et de l'Amérique du sud
- Septembre : Remplacement de la vendeuse (pour cause de vacances) s'occupant de l'Asie
- Tâches effectuées pendant le stage: traduction de documents techniques (chimie) en français, anglais, allemand, italien, turc.
- Suivi de l'incendie d'août 2007 survenu à Istanbul en Turquie et traduction/interprétariat pour les collègues allemands.
- Participation à des meetings au sein de la multinationale
- Interprétariat français/ allemand effectué pour les chimistes du laboratoire au sujet d'un problème survenu dans une entreprise de chimie marocaine.

Avril / Mai 2007

STAGE NON OBLIGATOIRE


PILKINGTON
First in Glass

Stage au sein du service Project Business Europe dans le siège

social de la multinationale Pilkington AG (First in Glass): première multinationale de vitres pour voitures et immeubles dans le monde (Gelsenkirchen, Allemagne): <http://www.pilkington.com/>

- Recherches sur les entreprises majeures de construction en Europe et en Russie, sur les majeurs constructeurs de façades italiens, sur les premiers bâtiments avec vitres écologiques, sur les fabricants de verre Float 1mm en Asie
 - Rédaction en anglais et en allemand des profils d'architectes spécialisés dans la construction de bâtiments construits principalement en verre
 - Traduction de documents administratifs en anglais, en français, en italien, en allemand
 - Prospection sur Sisecam (4ème grand groupe de verre dans le monde, basé à Istanbul en Turquie);
 - Assistant dans différentes autres tâches du service (photocopies, fax, déplacement au sein de la multinationale)
 - Elaboration d'une analyse de prix pour un groupe de produits principaux.
- Participations, préparations et déplacements à plusieurs European Commercial Team Meeting (Angleterre, Manchester durant le mois de mai 2007). (voir photos CV complet).

Février/ mars 2007

STAGE DE MASTER 1

(5^{ème} stage)

ALMARIS

Stage au sein du service ventes/achats



de l'entreprise Alma Trading & Consulting: entreprise internationale de tables aquarium (Essen, Allemagne):

- Comptabilité.
- Traduction du site Internet <http://www.almaris.de> et de documents ainsi que de commandes de client en italien, français, anglais; participation à des conférences.
- Prospection de clients et de grandes surfaces (Auchan, Gamme Vert...) de pays européens (Europe Continentale) et de Turquie.
- Participation avec l'équipe Almaris à la foire d'entreprise Aquafisch à Friedrichshafen pendant 10 jours (Bodensee : Lac de Constance dans le sud de l'Allemagne). (*voir photos CV complet*).
- Déplacement à Munich pour visiter la seule autre entreprise concurrente.
- Utilisation quotidienne d'Outlook.
- **Avant de débiter mon stage chez Pilkington:** en charge de former Herr Kaiser (patron) aux lettres types à écrire aux acheteurs français et italiens. (Projet turc annulé en cours de route)

Juin-sept 2006

STAGE DE LICENCE 3

KISBY
LABORATOIRES



2 stages de 2 mois au sein de Kisby: entreprise de produits cosmétiques qui se tourne de plus en plus vers l'international (Wasquehal, France):

- Administratifs: Achats Ventes
- Marketing (vente en V.P.C): chaud en été avec le costume/cravate :) mais l'expérience était géniale.
- Traduction du site en allemand et en turc <http://www.kisby.com/>
- Merchandising des produits cosmétiques Kisby en point de vente dans les grandes surfaces (Auchan, Carrefour, ...) en tant que commercial (*voir photos CV complet*).
- Traitement des factures «Les Aubiales», prise en charge des commandes.
- Négociations des produits cosmétiques Kisby.
- Participation aux principales réunions pour discuter de l'évolution des produits "Aubiales" dont j'étais en charge pendant 4 mois.
- Réponses aux courriers venant des autres pays (Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Suisse, Belgique, Dom Tom ...)
- Apprentissage et utilisation quotidienne d'Outlook, de DHL, d'UPS...
- **Avant mon départ en Allemagne:** en charge de former Madame Armelle (secrétaire) aux outils «Les Aubiales»

Avril/mai 2006

STAGE NON OBLIGATOIRE



Stage au sein d'une entreprise de traduction allemande (Tourcoing, France):

- Traduction de documents allemand et anglais.
- Exercice de la langue allemande.

Remarque: L'objectif de ce stage était de combler les majeures lacunes en allemand avant même de partir étudier en Allemagne.

Juin 2004

STAGE NON OBLIGATOIRE



Stage au sein d'ITS

ITS

: entreprise informatique (Tourcoing, France):

- Apprentissage d'Excel,
- Vente de produits, Accueil des clients. (voir photos CV complet).
- Comptabilité

Été 2003

STAGE NON OBLIGATOIRE



(1^{er} stage)

VESTEL

Savunma Sanayi A.Ş.

Stage au sein de Vestel: Multinationale

d'électroménager (Balikesir, Turquie): www.vestel.com.tr

- Vente de télévision,
- Enregistrement des commandes,
- Accueil des clients.
- Comptabilité
- Interprétation pour les clients français et anglais

Expériences extra-professionnelle

Dans ma jeunesse

Porte à porte, Tombola, braderies (de Lille, Tourcoing, Roubaix, Mouvax et d'autres villes) qui m'ont donné goût au commerce et ayant développé mes qualités de vendeur, mon relationnel avec les gens et qui m'ont appris à être patient, stratégique dans mes démarches envers le client.

Eté 2003

Vendeur de fruits et légumes au marché de Balikesir (tous les samedis et dimanches) pendant mon stage chez Vestel en Turquie.

Eté 2002

Vendeur de tapis pendant 3 semaines (job d'été) à Bigadiç (Turquie) au sein d'un détaillant Kilim Mobilya (<http://www.kilimmobilya.com>):

- _ accueil des clients
- _ transport de la marchandise
- _ négociation
- _ ouverture et fermeture du magasin

Eté 2000- été 2001

Séjour linguistique passé en Allemagne à Aachen d'une durée totale de 6 mois vu que j'anticipais déjà d'aller étudier en Allemagne. Ce fût la meilleure occasion de m'imprégner de la langue.

Connaissance en langue

- | | | | |
|----|---|----------|--|
| 1) |  | Français | lu, écrit, parlé (langue maternelle) |
| 2) |  | Turc | lu, écrit, parlé (parlée à la maison, étudiée à l'école) |
| 3) |  | Italien | lu, écrit, parlé (parlée à la maison, étudiée à l'école) |
| 4) |  | Anglais | lu, écrit, parlé avec une accentuation plus que correcte. (Étudiée à l'école) |
| 5) |  | Allemand | lu, écrit, parlé avec une prononciation assez française. (Étudiée à l'école et en Allemagne) |
| 6) |  | Espagnol | lu, je la comprends (mon objectif est d'être opérationnel dans cette langue en 2 ans) |
| 7) |  | Japonais | je la comprends très peu. Je serais incapable de tenir une conversation. |

Note:

- a) Au collège, j'ai fait du latin pendant 3 ou 4 ans.
b) J'ai été à un collège turc et je suis diplômé d'une école Turque de Roubaix. (*voir CV complet*)

Connaissance produits et en informatique Word, Excel, PowerPoint, Open Office, HTML, Dream Weaver, Salesforce, Editeur WYSIWYG, Mozilla Thunderbird... Formation aux produits Symantec (VeriSign, Thawte, Geotrust, RapidSSL) et GlobalSign.

Loisirs

- Astronomie, lecture des journaux internet allemand (www.diezeit.de notamment), français (www.lemonde.fr), italien (www.ilsole24ore.com), turc (www.sabah.tr).
- Télévisions allemande, anglaise (documentaires de la BBC), turque, italienne, française (documentaires ARTE) et espagnole.
- Intérêt à la géopolitique de l'Italie, des pays asiatiques (tout particulièrement la Chine et le Japon) ainsi que de la Turquie et de son influence grandissante en Asie Centrale, avec Israël et les Etats-Unis.
- Intérêt grandissant, entre autres, envers les domaines de l'habillement/mode, de l'environnement, de la biotechnologie, des produits cosmétiques, d'aquariophilie, chimiques (mousse, verre...), de l'agriculture biologique, de l'informatique...
- Aime la rencontre de nouvelles cultures (mon expérience Erasmus en fût l'occasion et cette dernière a été très enrichissante). Conseils diététiques à mon patron de NETWORKING4ALL.
- Aime lire des mangas traitant de science-fiction, de l'espace et les romans/adaptations cinématographiques de Philip K. Dick.
- Ecoute de la radio économique française BFM.
- Vélo, roller, Newser bénévole sur le site multimédia audiophile portable www.owendia.com en différentes langues.
- J'aime les jeux-vidéos de compétition, confrontation dans le domaine du sport, d'une personne qui se mesure à l'autre.

Culture Générale

Ni trop faible ni trop élevée, je la considère assez moyenne.

Vie associative

- _ Gestion pendant quelques temps (1er semestre) de la cafétéria de l'université allemande (Café Rosso).
- _ Soutien scolaire en langues à des étudiants.

Personnes à contacter

Si vous souhaitez en savoir plus sur moi et sur mes expériences, veuillez me le demander par mail et je vous donnerai toutes les personnes à contacter par téléphone/mail, et ceux toutes entreprises confondues. Lors de vos entretiens téléphoniques avec les différents représentants des entreprises dans lesquelles j'ai eu une expérience, n'hésitez pas à leur poser toutes les questions possibles et imaginables afin de connaître davantage mon profil, mes qualités et mes défauts.

CV semi-détaillé ou CV complet/détaillé

Si vous souhaitez obtenir mon CV détaillé dans lequel se trouvent:

- * les diplômes,
- * les lettres de recommandations,
- * les lettres de stages,
- * les photos des différentes expériences, ...

n'hésitez pas à me faire parvenir votre demande par mail et je vous enverrai dans les plus brefs délais mon CV:

_ semi-détaillé
_ ou complet/détaillé
sous format Zip.



- 2) CV in English: very soon
- 3) Lebenslauf auf Deutsch: schon sehr bald
- 4) Il mio CV in Italiano: molto presto
- 5) Mi CV en español: muy pronto
- 6) Türkçe CV'im: çok yakında

Stages rémunérés: Diagast, Trois Suisse, SH, Degussa/Evonik, Almaris.

Stages non rémunérés: Pilkington, Kisby, stage de traduction, ITS, Vestel.

Prétentions salariales

Ayant fait 10 stages un peu partout en Europe alors que j'étais obligé d'en faire que 3, je pense que j'ai acquis une bonne expérience dans le monde du travail. De plus, mon CDD et mes 2 derniers CDI chez SSL247 et Networking4all.fr /Certificat.fr m'ont apporté une expérience très utile. J'estime avoir appris énormément et avoir fait de bons choix. J'ai sacrifié beaucoup d'été et de vacances pour faire ces 10 stages. Visant le très long terme (5 à 7 ans) pour la prochaine entreprise et souhaitant éviter les malentendus et les fausses promesses données lors de mes derniers entretiens, je souhaite bien fixer les termes du contrat dès le départ.

Mon profil vous intéresse-t-il ? Mes prétentions salariales sont:

- a) 1,59 x le salaire Net de Networking4all sans commissions (négociable).
- b) 1,49 x le salaire Net de Networking4all avec commissions. Ou bien merci de me faire savoir vos conditions svp.

Ma situation actuelle:

Je suis toujours en poste pour encore quelques semaines, j'ai préparé le terrain après avoir prospecté pendant ces derniers mois et sélectionné les entreprises les plus intéressantes, y compris la vôtre. De plus, je suis ouvert à tout travail de traduction, d'interprétariat (tout travail ponctuel). Je souhaite que ma carrière décolle une bonne fois pour toutes car je ne me suis pas cassé les pieds à faire 10 stages pour rien, je souhaite vraiment le souligner.

Raisons de mon départ dans un futur proche de Networking4all-Certificat.fr: Je vous expliquerai. Les raisons sont diverses et compréhensibles, mais dans tous les cas, je ne quitterai pas l'entreprise tant que ma présence est toujours indispensable et que je n'ai pas fini de former les autres salariés afin de ne pas pénaliser l'entreprise. Malheureusement, pour le moment, je n'ai pas encore eu vraiment les grandes responsabilités souhaitées.



Future collaboration: merci de me confirmer votre intérêt par e-mail et je reviens vers vous dans les délais requis.