

VLADIMIR SNEZHKO

Expertise approfondie en vente, gestion de la clientèle, ainsi qu'en conseil SAP. Maîtrise de 5 langues, plus de 10 ans d'expérience dans un contexte international. Rigoureux, autonome et proactif, à la recherche de nouveaux challenges professionnels.



COORDONNÉES

E-mail

vladimir.snezhko@gmail.com

Adresse

60 rue Maurice Arnoux
92120 Montrouge France

Téléphone

07 67 42 18 07

LANGUES

- **Anglais bilingue, C1 (Test IELTS 8.0)**
- **Français courant, B2**
- **Allemand bilingue, C1 (TestDaF 18/20)**
- **Espagnol courant, B2**
- **Russe langue maternelle**

COMPÉTENCES

- SAP (SuccessFactors)
- Pack Office
- Communication
- Capacité d'adaptation
- Travail en équipe
- Autonomie et priorisation des tâches
- Prise de décision et sens des responsabilités
- Ouverture d'esprit, curiosité professionnelle

FORMATION

Master 2 Management international

Institut Mines-Télécom Business School
2021-2022, Evry-Courcouronnes (France)

Master 2 Relations Internationales

Université technique de Dresde
2011-2015, Dresde (Allemagne)

Master 2 Banque Finance

Université d'économie d'État de Rostov
2005-2010, Rostov-sur-le-Don (Russie)
Mention très bien

Programme ERASMUS

Université Charles
02.2013-06.2013, Prague (République Tchèque)

Programme d'échange

Fachhochschule Bochum
09.2009-02.2010, Bochum (Allemagne)

INTÉRÊTS

- Sport (Finisher du marathon de Paris en 2022)
- Voyages (plus de 40 pays)

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Consultant AMOA SAP SuccessFactors, 09.2022 - aujourd'hui **CLAP Partners, Paris (France)**

Cabinet de conseil et d'intégration des solutions SAP Cloud

- Mission de consulting technique et fonctionnel à temps plein chez Servier (groupe pharmaceutique international)
- Accompagnement stratégique dans la mise en œuvre des solutions SuccessFactors, notamment les modules Performance, Compensation et HR Core
- Création de supports clients et guides de fonctionnalité
- Management d'une équipe de 4 consultants : onboarding, répartition des tâches, montée en compétences
- Analyse des besoins, élaboration de plans d'actions

Responsable Export - Amérique Latine, 08.2015-08.2022 **Atlantis-Pak, Rostov-sur-le-Don (Russie)**

Leader mondial dans la fabrication de boyaux en plastique

- Gestion et développement du portefeuille client : Argentine, Colombie, Pérou, Équateur, Chili
- Analyse concurrentielle des marchés, prospection de nouveaux clients
- Ventes B2B et négociation des conditions commerciales, financières et logistiques
- Coordination des commandes : contrôle des expéditions et des livraisons, gestion de la documentation, suivi des stocks
- Mise en place d'un programme de récompenses pour fidéliser les clients
- Participation à des expositions internationales, dont IFFA 2019 et Tecno Fidta 2020
- Présentation de l'entreprise et de ses produits lors de voyages d'affaires prolongés (Argentine, Colombie)

Assistant Député, programme IPS, 03.2014-07.2014 **Deutscher Bundestag, Berlin (Allemagne)**

- Recherche et analyse
- Gestion de la communication
- Préparation de la documentation
- Participation à des sessions plénières

Assistant Ressources Humaines, 01.2011-05.2011 **Tata IT Consultancy Services, Chennai (Inde)**

- Gestion des dossiers
- Formation et développement
- Coordination d'attribution des projets aux collaborateurs
- Préparation des rapports statistiques

BÉNÉVOLAT

- Projet socio-éducatif avec AD&M Consultoria Epresarial, 06.2015-07.2015, Brasília (Brésil)
- Projet socio-éducatif avec CENSA centro de sistemas de Antioquia, 07.2013-09.2013, Medellin (Colombie)