



A Magyar-Francia Kereskedelmi és Iparkamara Kereskedelmi csapata

A Team France Export és a Pomosalons kizárólagos képviselője Magyarországon

A CCI France International hálózat tagja





Mme Edina GYULAI-KERTESI

Kereskedelmi vezető

edina.kertesi@ccifrance-hongrie.org

Tél : 0036 30 184 22 87

Tanulmányok & Képzések:

MBA közgazdász, Pannon Egyetem, Veszprém

Vállalatok nemzetközi kapcsolatai, Université Catholique de l'Ouest, Angers,

Franciaország

Közgazdász, Európai Unió szakirány, Budapesti Gazdasági Egyetem

Beszélt nyelvek: magyar, francia, angol

„12 éve segítem magyar és francia ügyfeleimet üzletfejlesztési projektjeik megvalósításában.

Szakmai tanácsadóként több mint 350 indirekt és direkt export projektet valósítottam meg számos ágazatban Magyarországon és Franciaországban.

Az alábbi üzletfejlesztési szolgáltatásokat nyújtom ügyfeleimnek: piactanulmányok elkészítése, üzleti partnerek felkutatása, kereskedelmi képviselő, cégalapítás, B2B találkozók szervezése, konferenciák és gyárlátogatások lebonyolítása

A franciaországi export ösztönző állami hálózat (Team France Export) tagjaként Magyarországon az egészségügyi és gyógyszeripari ágazattal foglalkozom kiemelt szinten.

Munkám során, mindenekelőtt az a célom, hogy megértem ügyfeleim pontos igényeit és olyan megoldásokat javasoljak számukra, amelyekkel egyszerűbbé, hatékonyabbá és gyorsabbá tudom tenni üzletfejlesztési projektjeik megvalósítását.

2020-ban továbbra is azon fogok dolgozni, hogy minél szélesebb körben megismertessem a magyar piacon lévő üzleti lehetőségeket a francia cégekkel, és a számukra nyújtott üzletfejlesztési szolgáltatásokkal hozzájáruljak magyarországi üzleti sikereikhez.”





SÁMOLY Kinga

Kereskedelmi projektfelelős

kinga.samoly@ccifrance-hongrie.org

Tél : 0036 30 413 25 95

Tanulmányok, képzések:

- Programme Copernic (posztgraduális menedzsmentképzés) - Sciences Po, Collège des Ingénieurs, Mines de Paris (Párizs, Franciaország)
- Nemzetközi gazdaság Master diploma - Budapesti Corvinus Egyetem (Budapest, Magyarország)
- Egyetemközi csereprogramok: Universidad Torcuato di Tella (Buenos Aires, Argentína), ESSCA (Angers, Franciaország)

Beszélt nyelvek: magyar, francia, angol, spanyol

„2017 szeptemberében csatlakoztam a Magyar-Francia kamara csapatához. Azóta számos projektet valósítottam meg többféle tevékenységi területen, különböző ágazatokban: üzleti partnerkeresés, céglátogatás, konferenciaszervezés, székhelyszolgáltatás, kísérés/támogatás stb.

*A Team France Export tagjává válva, a mezőgazdasági és élelmiszeripari szektorban adódó egyéni és csoportos projektek megvalósítása lett elsődleges feladatomban. A Magyar-Francia Kereskedelmi és Iparkamara (a francia exporttámogató projektek mellett) egyéb szolgáltatásokat is nyújt, melyek közül az alábbiak tartoznak hozzám: **helyi struktúrák létrehozása Magyarországon** – segítségnyújtás cégalapításban, székhelyszolgáltatás, munkaállomásbérlés, VIE-k fogadása.*

Nagyon szeretem sokszínű munkámat, ami nap mint nap új kihívásokat tartogat számomra. Hozzájárulhatok általa a vállalatok sikeréhez, a két ország közeledésében pedig fontos összekötő kapocs lehetek.”





MÉSZÁROS Ágnes

Kereskedelmi projektfelelős

agnes.meszaros@ccifrance-hongrie.org

Tél : 0036 98260 85

Tanulmányok, képzések:

- Lille-i Politikatudományi intézet– Európai Unió szakirány
- Szegedi Tudományegyetem - Nemzetközi tanulmányok francia nyelvű mesterképzés – Európai Unió szakirány
- Szegedi Tudományegyetem - Projektmenedzsmentet érintő, francia nyelvű gazdasági képzés

Beszélt nyelvek: magyar, francia, angol, olasz

„2018 júniusában csatlakoztam a Magyar-Francia kamara kereskedelmi csapatához, mely döntésemre a mai napig büszke vagyok, mert imádok magyarként francia nyelven dolgozni, és hiszem, hogy nagy lehetőségek rejlenek a magyar-francia üzleti kapcsolatokban.

*Amióta kamaránk a Team France Export tagjává vált, én dolgozom az „IPAR ÉS KÖRNYEZETBARÁT TECHNOLÓGIÁK” ágazathoz tartozó üzleti partnerkeresési projekteken ; az egyéb kamarai - nem exporttámogató – szolgáltatások közül pedig a következők tartoznak hozzám: **beszállítópartnerek felkutatása a magyar piacon, vállalatlátogatás és konferenciaszervezés, diákcsoportok eligazítása, cégek profiljának (megbízhatóságának) leellenőrzése, áfát érintő szabályoknak való megfelelés.***

Imádok minden felmerülő projekt háttérének részletekbe menően utánajárni (főleg ami a jogszabályoknak való megfelelést is érinti), hogy ezt követően csapattal olyan ajánlatot tudjunk tenni, amely rámutat arra, hogy mennyire fontos számunkra – és minden magyar, illetve francia cég számára - a megbízhatóság, az őszinteség, és az ügyfelek számára nyújtott minőségi, hosszútávú megoldás.

Idén elsődleges célom a környezetkímélő technológiák mélyrehatóbb ismerete lesz. Mivel egyre több új piaci rés rajzolódik ki hazánkban e területen, szeretnék mindent megtenni, hogy ezeket minél jobban megismerjék nemzetközi szinten.”





Mme Dorottya ÓDOR-HUSZÁR

Chargée de mission commerciale

Dorottya.huszar@ccifrance-hongrie.org

Tél : 0036 670 6043

Études & Formations:

- Master en Management et Administration des Entreprises IAE Lyon3
- Master en Relations Internationales – Spécialité Études européennes de l'Université de Corvinus, Budapest
- Master en littérature française, Université ELTE, Budapest

Langues parlées: hongrois, français, anglais, italien, allemand

„Je fais partie de l'équipe commerciale depuis 2011, mon travail est d'aider les entreprises françaises à exporter et s'implanter en Hongrie. J'ai réalisé des missions de prospections, des études de marchés, organisé des rendez-vous B2B et assuré l'interprétariat lors des rencontres des entreprises dans différents domaines.

J'ai organisé des visites d'usines, des recherches de fournisseurs, ainsi que travaillé en tant que commerciale à temps partagé pour le compte de plusieurs sociétés françaises.

Lors de mes déplacements réguliers en France j'ai assuré des présentations sur la Hongrie, ses secteurs porteurs et ses opportunités du marché.

En tant que membre de Team France Export, je suis chargée du **secteur Tech&Services**.

J'aime mon travail pour sa diversité, aussi bien les missions et les interlocuteurs.

Mon but est de structurer la démarche et les différentes étapes d'accompagnement des projets, ensuite suivre l'avancement des missions. Tout cela pour pouvoir conseiller une vraie stratégie de développement commercial.



**Állunk
rendelkezésükre!**

