

**KIM SCHOLTEN**  
FREELANCE

# **PROPOSITION**

## FREELANCE TRILINGUE

Kim SCHOLTEN

"Externalisez pour  
gagner en sérénité"

Date : mars 2025

# POURQUOI CHOISIR LE FREELANCE ?

Faire appel à un freelance pour gérer le développement commercial commercial présente de nombreux avantages par rapport à un recrutement en interne.

Voici les principaux bénéfices :



01

**Adaptabilité des heures de travail :** Possibilité d'adapter le volume d'heures en fonction des besoins de l'entreprise (5h/mois à 15h/semaine selon la charge de travail).

02

**Zéro engagement long terme :** Le contrat freelance peut être arrêté par simple notification écrite avec un préavis de 30 jours, contrairement à un CDI ou CDD qui implique des obligations légales plus strictes.

03

**Coût optimisé :** Pas de charges patronales, d'indemnités de licenciement ou de congés payés. Vous ne payez que pour le travail réellement effectué.

04

**Retour sur investissement rapide :** Selon une étude de Malt, 72% des entreprises constatent un impact positif sur leur chiffre d'affaires après avoir fait appel à un freelance en business development.



## Mise en place rapide et sans contrainte

Un freelance peut commencer immédiatement, sans processus de recrutement long et incertain.



## Adaptabilité en cas de baisse d'activité

Contrairement à un salarié qui représente une charge fixe, un freelance ajuste son travail en fonction des besoins de l'entreprise.



## Allègement des tâches administratives

Pas de fiche de paie, pas de contrat de travail à gérer, pas de gestion des congés ou des obligations légales. Tout est simplifié.

# EXPÉRIENCE

## A PROPOS

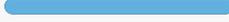
Je suis Kim Scholten, commerciale export indépendante, trilingue en français, anglais et néerlandais. J'ai un Master en Commerce International, et plus de 7 ans d'expérience dans le développement commercial sur le plan national et international.

Mon parcours m'a amenée à collaborer avec de grandes entreprises et PME industrielles, notamment dans les secteurs pharmaceutique, industriel et technologique

## LANGUES

Français 

Anglais 

Néerlandais 

Allemand 

Krav Maga



Lecture



Yoga



## FORMATION

✓ 2017/2019  
Major de promotion

### Master Commerce International

Université Bordeaux Montaigne, Bordeaux (33)

✓ 2015/2016  
Major de promotion

### Licence professionnelle Développement International de la PME-PMI

Université Bordeaux Montaigne et Lycée Brémontier (33)

✓ 2013/2015  
Major de promotion

### BTS Assistant(e) de Manager Option Relations internationales

Institut Saint Dominique, Pau (64)

## EXPÉRIENCE

● **Commerciale Freelance** aujourd'hui  
Toutes les infos sur [www.kim-freelance.com](http://www.kim-freelance.com)

● **Proditec, Pessac (33)** 2023-2024  
**Responsable de zone** Amérique du Nord et Europe. Produits à haute valeur ajoutée (entre 300k€ et 1,5M€), négociation avec grands groupes pharmaceutiques (Sanofi, Bayer, Pfizer, etc.)

● **Accès Innovations Services, (33)** 2019 - 2023  
**Responsable commerciale** France et Export, CA +16%

● **Pan'international (33)** 2018-2019  
**Responsable du Développement international**, création du pôle export (implantation de la première agence en Asie, Myanmar)

● **WorldCast Systems (33)** 2016 - 2017  
**Commerciale export** : Pénétration du marché Africain avec le nouveau produit innovant de la société - Grand Prix Export: rencontre des prospects au Kenya et en Tanzanie, création de nouvelles opportunités et implantation dans la zone.



## Commerce



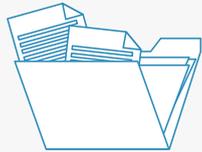
Relation client, prospection, négociation, gestion de grands comptes, fidélisation, closing, études de marché, analyse des risques, rédaction de business plan, plan marketing et stratégie commerciale à court, moyen et long terme.

## Export



Études de marché, stratégie export, analyse des barrières douanières, recherche de distributeurs, dédouanement, Incoterms, adaptation interculturelle, organisation et participation aux salons, gestion logistique, gestion des dossiers d'assurance prospection, etc.

## Administratif



Relation client, prospection, négociation, gestion de grands comptes, fidélisation, closing, études de marché, analyse des risques, rédaction de business plan, plan marketing et stratégie commerciale à court, moyen et long terme.

## SEO et IT



Création de sites web sous WordPress, langages de programmation (HTML, CSS), maîtrise de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook).

SEO (Search Engine Optimization) : Amélioration du positionnement de sites web sur les moteurs de recherche.

## Langues



D'origine Néerlandaise, je suis parfaitement trilingue en anglais, français et néerlandais. J'ai de bonnes bases en Allemand. Quant à l'espagnol et le portugais, ils sont restés des connaissances de voyage.

## Soft skills



Ecoute active, négociation, organisation, autonomie, prise d'initiative, analyse et diagnostic, flexibilité, apprentissage continu, empathie, résilience, orientation client

# LETTRE

---

Kim SCHOLTEN  
Salles, France  
+33(0)6.75.61.12.39  
contact@kim-freelance.com

Mars 2025

## Mon parcours

D'origine néerlandaise et trilingue en français, néerlandais et anglais, je navigue aisément dans des environnements multiculturels et internationaux. Diplômée en BTS Assistant de Manager avec la troisième meilleure moyenne de l'académie de Bordeaux, j'ai poursuivi avec une Licence et un Master en Commerce International, étant major de promotion à chaque diplôme. J'ai remporté le grand prix export des Conseillers du Commerce Extérieur, réalisant une mission terrain au Kenya et en Tanzanie.

Pour financer mes études, j'ai travaillé comme réceptionniste et animatrice dans des campings, développant mes compétences en communication et organisation. Passionnée par l'informatique, j'ai acquis une expertise en création de sites internet et blogs (WordPress, HTML, CSS) et fondé une société de référencement pour augmenter la visibilité en ligne de mes clients.

J'ai également été attachée commerciale et responsable commerciale France et export dans des sociétés industrielles du sud de la Gironde, développant une solide expertise en gestion commerciale et en stratégie de développement international. Aujourd'hui, indépendante, je mets mes compétences à votre service pour des missions administratives et commerciales, vous aidant à atteindre vos objectifs avec efficacité et professionnalisme.

Kim SCHOLTEN



LETTRE



Je propose principalement mes prestations **sur devis**, car cela dépend de plusieurs critères tels que la nature des tâches, le nombre d'heures nécessaires, ainsi que la complexité et la spécificité des besoins. Afin de mieux cerner vos attentes et de vous fournir une estimation précise, je vous invite à **prendre un premier rendez-vous**, que ce soit sur site ou en visioconférence, pour en discuter ensemble.



## Commerce stratégique

Définition et mise en place d'une stratégie de développement à l'international, incluant étude de marché (offre et demande), Swot, PESTEL, recherche de partenaires et gestion des risques. Optimisation via veille stratégique, SEO et suivi des performances.



## Commerce opérationnel

Prospection, alimentation base de données, présentation des produits, réalisation d'offres, relances, campagnes mailing, organisation de salons, suivi des clients, benchmark concurrentiel, etc.



## Missions administratives

Gestion des commandes, logistique et facturation, suivi des paiements et des performances. Administration web, réseaux sociaux, avis clients, formalités douanières et optimisation des expéditions.

## COORDONNÉES



+33 (0)6.75.61.12.39



[www.kim-freelance.com](http://www.kim-freelance.com)



[contact@kim-freelance.com](mailto:contact@kim-freelance.com)



Sur site ou à distance