

Mme Amica OMOTO

Nationalité: Japonaise

Age: 28 ans, mariée

E-mail : amica55@live.jp

FORMATION

2010 Master 2 Professionnel Marketing et Stratégie, de l'Université Paris IX Dauphine

2005 Maîtrise d'Economie Appliquée, spécialisation Finance, de l'Université Paris Dauphine

Dernière année effectuée à l'université de Waseda (Tokyo) dans le cadre d'un programme d'échange

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Juillet 2007 – Janvier 2009: Conseiller en stratégie, Zacatii Consulting, Inc (ex-Cap Gemini Japon)

■ **Etude des tendances de Supply Chain dans la grande distribution en Asie, pour le compte d'un fabricant japonais de biens de consommation**

- Mener une enquête par entretiens auprès des grands acteurs de la grande distribution en Asie
- Analyser les résultats à partir des données quantitatives et des informations qualitatives
- Proposer des initiatives à mettre en oeuvre ou à renforcer pour le client

■ **Etude d'opportunités de diversification d'activités pour une entité de services au Japon**

- Collecter des informations de marché et faire un benchmark international
- Identifier les opportunités favorables

■ **PMO (Project Management Office) des IT Projects, pour assurer le succès des différents projets et la transparence interne, pour le compte d'un industriel allemand implanté au Japon**

- Piloter le *risk management* et faciliter la résolution des problèmes;
- Assurer la communication entre le management allemand et les équipes japonaises.

Août 2005 – Avril 2007: Business Analyst, chez bioMérieux Japon

■ **Déploiement au Japon du processus de ventes commun du groupe bioMérieux, et mise en place des outils locaux du département des Ventes. Objectif: suivre efficacement les opportunités et améliorer les ventes**

- Mettre en place le processus et les supports associés, en collaboration avec le département du Marketing
- Créer un nouveau système de force des ventes: base de contacts qualifiés, reporting quotidien et mensuel
- A mon initiative, généraliser l'utilisation de l'outil par d'autres départements, tels que Marketing et Customer Service, afin d'assurer la fidélisation des clients (logique de CRM); coordonner les soutiens nécessaires
- Animer l'équipe inter-services. Coordonner le management et les équipes, les Français et les Japonais.

■ **Analyse des ventes**

- Analyser les opportunités et les menaces

Janvier 2005 – Juin 2005: Stage de 6 mois chez bioMérieux Japon

■ **Mise en oeuvre des procédures commerciales de ventes/location des équipements bioMérieux aux laboratoires clients, destiné à maximiser la rentabilité des contrats**

- Elaborer et appliquer le système de calcul de la rentabilité des opportunités
- Proposer les critères d'approbation des ventes / location des équipements
- Suivre la rentabilité des opportunités

Juillet 2004 – Septembre 2004: Stage de 2 mois chez Omron Central Japan Office

■ **Analyse de la situation financière des distributeurs**

Juillet 2003 – Août 2003: Stage d'1 mois chez Marubeni Beijing Office, Chine

■ **Etudes de risques dans le département de Supply Chain**

DIVERS

Langues: Japonais (maternel), Français (bilingue), Anglais (courant: TOEIC 875), Chinois-mandarin (intermédiaire)

Informatique: bonne maîtrise de WORD, POWERPOINT, EXCEL (fonctions avancées).

Expériences internationales: vécu en Algérie, en Chine et au Japon

Loisirs: Piano (plus de 20 ans de pratique)

Mrs Amica OMOTO Nationality: Japanese Age: 29, married E-mail : amica55@live.jp

EDUCATION

2010 Master 2 Marketing and strategy, from Paris Dauphine University

2005 Master 1 Applied Economics, major Finance, from Paris Dauphine University

Final year at Waseda University (Tokyo) in a bilateral exchange program

PROFESSIONAL EXPERIENCE

2007 –2009: Consultant , Zacatii Consulting, Inc (former Cap Gemini Japan)

■ **Investigate trends of Supply Chain in retail business in Asia, for a Japanese manufacturer of consumer goods**

- Investigate by interviews of major retailers in Asia
- Analyze the results from quantitative data and qualitative information
- Propose initiatives to put in place or to reinforce for the customer

■ **Investigate opportunities of diversifying activities for an entity of services in Japan**

- Collect market information and make international benchmark
- Identify the favorable opportunities

■ **PMO (Project Management Office) of IT Projects, to ensure success of different projects and internal transparency, for a German industrial company based in Japan**

- Lead risk management and facilitate problem solving
- Ensure communication between the German management and the Japanese teams

2005 –2007: Business Analyst, bioMérieux Japon

■ **Roll out in Japan the common sales process of the bioMérieux group, and implement local tools in the Sales department. Goal: Monitor opportunities and improve sales**

- Implement the process and the associated supports, in collaboration with the Marketing department
- Create a new sales force automation system: qualified customer data base, daily and monthly reporting
- On my initiative, generalize the use of the tool by other departments, such as Marketing and Customer Service, in order to create customer loyalty (logic of CRM); coordinate the necessary supports
- Drive the cross-service team; coordinate direction and co-workers, Japanese and French staff.

■ **Analyze the sales**

- Analyze the sales opportunities and the threats

January – June 2005: 6 month Internship at bioMérieux Japan

■ **Implement the commercial procedures for sales / rental of the bioMérieux equipments to the client laboratories, intended to maximize the profitability of the contracts**

- Elaborate and implement the profitability computation system for sales/rental of instruments
- Propose criteria of approval
- Monitor the profitability of sales opportunities

July– September 2004: 2 month internship at Omron Central Japan Office

■ **Analyze the financial situation of distributors, create an econometric model of market trends**

July – August 2003: 1 month internship at Marubeni Beijing Office

■ **Analyze the risks in the supply chain department**

MISCELLANEOUS

Language: Japanese (native speaker)

French (bilingual)

English (fluent: TOEIC 875)

Chinese-mandarin (Intermediate level, 4 years in China)

Software: proficient in classic office tools, advanced functions of Excel

International experience (lived in France, Japan, China and Algeria)

Practice of the piano and Kendo.