

Née en 1982
44360 St Etienne Montluc
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1110311054



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

Formations

6169 :

☐ formation pro. responsable achats sensibilisé développement durable, cci nantes st nazaire.

6169 :

☐ diplômée de l'esc grenoble, spécialisation sourcing et achats l'international.

6169 :

☐ lund school of economics and management, suède (6 mois).

6169 :

☐ deug economie gestion, lille.

6169 :

☐ formation continue négociation marketing achats simulation commerciale.

Expériences professionnelles

2011 - 2011 :

Négociateur / Négociatrice salle des marchés

☐ acheteuse projet bouygues construction purchasing paris, siège social (de fin) rouen, filiale quille (de) ☐ achat grand projet 2 chantiers phares quartier commercial d'aubervilliers (27m€ achats / 220m€ ca), usine de traitement des eaux usées seine grésillons tranche 2 (22m€ achats /150m€ ca). coordination des différents acheteurs spécialistes travaillant pour le chantier. mise en place d'une politique d'approvisionnement et d'accords de prix spécifiques. reporting mensuel et analyse des résultats. capitalisation et communication vers le réseau achats. résultats gain moyen réalisé vs budget qc aubervilliers (22%) grésillons (12%). ☐ actions transverses nationales création et négociation de nouveaux contrats cadres pour un volume achats de 15m€/an en prestations, sous traitance et produits. sourcing de nouveaux acteurs sur les marchés amont. définition et optimisation du contenu des catalogues. négociation et contractualisation. marketing achats, veille technologique. résultats mise en place de stratégies nationale de partenariats. réduction globale des coûts. ☐ achat généraliste dédié une direction de production coordinatrice direction travaux publics quille (construction d'ouvrages d'arts routiers, travaux fluviaux et maritimes). achats sous traitance et matériaux de construction. volume d'achats 2,5 m€/an sur plus de 15 chantiers. définition et analyse des besoins fonctionnels du chantier. recherche de variantes techniques et co conception avec les sous traitants. sourcing international, lancement des appels d'offre, analyse et négociation. sécurisation des achats technique, logistique et financière. mise en place d'une stratégie achat multi régionales et création de partenariats avec des fournisseurs. relais de la politique achats vis à vis des chantiers et des fournisseurs. résultats rationalisation du panel fournisseur gain moyen réalisé vs budget 14%.

2004 - 2004 :

Acheteur / Acheteuse junior

4 mois □ acheteuse junior 3 suisses (59) □ étude de délocalisation des fournisseurs de la marque propre tertio sourcing et gains d'achats. □ étude sur la stratégie de marques du linge de lit. □ participation active la vie d'une cellule achats.

2003 - 2003 :

Employé commercial / Employée commerciale sédentaire

2 mois □ commerciale adecco (59) □ mailing / phoning, prospection commerciale, suivi clients. □ recrutement et placement du personnel intérimaire.

2002 - 2002 :

Animateur / Animatrice des ventes

□ missions d'intérim adecco vente et événementiel.

2001 - 2001 :

Magasinier / Magasinière en pièces d'engins de chantier

1 mois □ stage ouvrier snv, usine de fabrication de vêtements de travail. 1 mois □ conseillère de vente decathlon campus, siège international (59).

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

□ Bonne maîtrise des applications Windows (Excel, Word, PowerPoint).

Permis

Permis B