RESPONSABLE COMMERCIAL

Né(e) en 1982 · 44360 St Etienne Montluc · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1110311054

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

ðü formation continue négociation marketing achats simulation commerciale.

ðü deug economie gestion, lille.

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

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

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

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Négociateur / Négociatrice salle des marchés

ðü acheteuse projet bouygues construction purchasing paris, siège social (de fin) rouen, filiale quille (de) ð§ 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%). ð§ 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. ð§ 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 ðü acheteuse junior 3 suisses (59) ð§ etude de délocalisation des fournisseurs de la marque propre tertio sourcing et gains d'achats. ð§ etude sur la stratégie de marques du linge de lit. ð§ participation active la vie d'une cellule achats.

2003 - 2003 — Employé commercial / Employée commerciale sédentaire

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

2002 - 2002 — Animateur / Animatrice des ventes

ðü missions d'intérim adecco vente et evénementiel.

2001 - 2001 — Magasinier / Magasinière en pièces d'engins de chantier

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

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

ðü”&öææR Ö çG ise des applications Windows (Excel, Word, PowerPoint).

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.