

Né en 1990

--

0 à 1 an d'expérience

Réf : 2103251043

Acheteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2011 : Bac +3 à IAE Savoie Mont Blanc sur Chambéry

Licence en Management International

2010 : Bac +2 à IFC Avignon sur Avignon

BTS Commerce International

2007 : Bac à Lycée de l'Arc sur Orange

Baccalauréat Science et Technologie de Gestion option RH

Expériences professionnelles

2020 - 2020 :

Acheteur Direct chez Sartorius Stedim sur Aubagne

Industrie biopharmaceutique & biotechnologique.

- Gérer les achats conformément aux procédures globales
- Sélection des fournisseurs répondant le mieux aux attentes & exigences de l'entreprise
- Négocier les conditions d'achat optimales (i.e. coût délai, qualité)
- Évaluer la performance de ses fournisseurs en collaboration avec tous les services concernés
- Manager ses fournisseurs ; mise en place de plan d'action visant à l'amélioration continue des performances de ses fournisseurs et à la gestion du risque lié à ses fournisseurs
- Mise en oeuvre des plans d'actions garantissant la conformité avec les procédures globales et exigences réglementaires et l'optimisation du process Achat
- Pilote de la gestion des changements imposés par les fournisseurs
- Contribution à des projets pilotés par le Product Development voire les Opérations
- Mise en place des indicateurs de performances et émission d'un reporting documenté, régulier et fiable

2014 - 2019 :

ACHETEUR chez Groupe Genoyer sur Vitrolles

- Assurer les achats de produits / matériel pour le compte de l'entreprise (15-20M€ par an).

- Mettre en place la stratégie achats.

- Prospecter (sourcing), gérer et évaluer le panel de fournisseurs

- Effectuer des audits fournisseurs

- Gérer le relationnel et la fidélisation fournisseurs.

- Conseiller les commerciaux lors des appels d'offre en leur apportant les connaissances techniques nécessaires.

- Lancer des appels d'offres auprès des fournisseurs référencés

- Evaluer / analyser les conditions techniques et les tarifs.

- Négocier les meilleures conditions d'achat (prix / délais) pour obtenir la meilleure marge.

- S'assurer de la bonne exécution des dossiers et du respect contractuel.

- Résoudre les litiges commerciaux ou financiers avec les fournisseurs

- Effectuer une veille permanente sur le marché (évolution de la demande, des caractéristiques des produits, visite des salons...).

Résultats significatifs :

- Marge moyenne de 30% sur chaque dossier.

- Sourcing de 4 nouveaux fournisseurs devenus stratégiques pour la société.

- Accord d'exclusivité conclu avec des fournisseurs stratégiques sur différents projets

2013 - 2013 :

COORDINATEUR DE PROJET chez Groupe Genoyer sur Vitrolles

- Assurer la gestion, la coordination et le suivi de contrat depuis son enregistrement jusqu'à la facturation.

- Assurer l'interface entre les services internes à l'entreprise pour optimiser le suivi du contrat et la satisfaction du client.

- Analyser les différentes contraintes du dossier : délai, conditions de paiement, termes de livraison (incoterms), pénalités de retard, destinations et spécifications.

- Assurer le suivi de la commande fournisseur : relances, suivi des acheminements, gestion des mises à disposition pour le service inspection.

- Informer, renseigner et sécuriser le client sur l'état d'avancement de sa commande (édition d'un calendrier de production)

- Effectuer des visites de suivi de production chez les fournisseurs afin de s'assurer que les instructions données au préalable ont été suivies

2011 - 2012 :

ASSISTANT COMMERCIAL chez Interlink - Commercialisation Internationale De Manège

- Prospective.

- Assurer la gestion de commande import - export.

- Être en constante relation avec les transporteurs

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Gestion d'Achats production, stratégique et projet | Stratégie Achats | Management du panel fournisseur | Sélection des fournisseurs | Gestion des risques & litiges/Gestion d'Achats production et stratégique/négociation

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport : Boxe et CrossFit.

Passion pour les nouvelles technologies et l'histoire.

Voyages : Etats-Unis, UK, Russie, Chine...