Née en 1982
93190 Livry-gargan
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2104271756

Responsable achats

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +5 à école supérieure européenne de management sur Lyon
Master Développement International ECEMA

2004 : Formation à école de Commerce de la CCI du Jura
2ième cycle Magestic - Diplôme de Responsable en Développement Commercial et Organisation Industrielle

2002 : Bac +2 à Lycée Condorcet sur Belfort
BTS Commerce International

2000 : Bac
Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

10/2018 à ce jour :
RESPONSABLE ACHATS chez Group Purchaser // Peters Surgical (medical Device Industry)
•Projet de distribution - Nouveau MDR UE 2017/745 - scope 3.7m€
•Group spend mapping
•Contract management
•Optimisation portefeuille achats
•International sourcing (Asia)
•Saving tools
•Achats responsables (RSE)

05/2012 - 08/2018 :
Purchasing Manager chez Guerbet (pharmaceutical Industry)
•Achats de production: budget 35 M€
•2 categories achats de production: Packaging I, II et III (PFS, flacons, bags, …) & Medical Devices (injecteurs et ancillaires)
•Master supply agreement, cahier des charges and audits
•Matrix Report
•Cost saving performance 9%
•Projet achats
•Benchmarking, change management
•Achats durables: développement social, réduction des emballages et contrôle origine des matériaux

01/2007 - 03/2012 :
Strategic Purchaser chez Wartsila Sas (energy Industry)

•Principales familles achats: pompes et filtres
•Definition du besoin & lancement appel d'offre
•Supply chain management
•Achats spécifiques sur plan (hors catalogue)
•Rationalisation de la base fournisseurs
•Cartographie des risques
•Gestion paramètres d'approvisionnement

03/2005 - 01/2007 :
Export Customer Service chez Wartsila Sas (energy Industry)
•Customer portfolio management Europe du Nord et Russie
•Claims management
•Revue périodique du portefeuille client
•Supply chain: gestion des exportations

09/2003 - 06/2004 :
Export Assistant chez Bourbon Communication (entertainment Sct.)
•Prospection de nouveau marché (Pologne)
•Veille concurrentielle
•Gestion des dossiers transport
•Administration des ventes (offres, commandes et facturations)
• Liquidation des excédents de stocks

04/2001 - 07/2003 :
Marketing Assistant & RD Assistant chez Washington Dc National Us - Arab Chamber Of Commerce Nusacc/ Corporate Council Of Africa Cca, Etats Unis
•Questionnaire satisfaction aux adhérents
•Contrat d'adhésion de nouveaux membres (3M)
•Recherche information spécifiques pour les membres
•Business Link Maghreb (newsletter): publication d'articles
•Organisation d'événements promotionnels (délégation présidentielle et ministérielle, invitation ambassades,...)
•NUSACC: contribution à l'edition du guideline annuel

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Achats
Corporate management
Achats famille & projet
Sourcing stratégique
TCO & décomposition coût
Gestion des risques
Cartographies des dépenses
Costs savings
Augmentation marge
Supply chain analysis
Ventes
Incoterms® 2020
Call-off
Pricing
Trend & Market Analysis
Claim Management
Reporting

Permis

Permis B