

Né en 1984  
**91160 Longjumeau**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2207141639**

## Acheteur

### Ma recherche

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

### Formations

**2005** : Bac +2 à ICN nancy  
Diplôme d'Études Supérieures de Commerce International

**2004** : Bac +3 à IUT Nancy -Brabois  
Licence professionnelle de Commerce

**2003** : Bac +2 à Institution St Joseph sur Nancy  
BTS Maintenance Industrielle

**2001** : Bac à Institution St Joseph sur Nancy  
Baccalauréat STI Génie mécanique

### Expériences professionnelles

**2015 - 2020 :**  
Caviste / Gérant chez Société Nicolas  
• Gestion intégrale du point de vente.  
• Accueil client, conseil et vente.  
• Veille à la bonne tenue du point de vente.  
• Gestion des commandes et des livraisons.  
• Valorisation de l'espace commercial.

**2009 - 2014 :**  
Responsable des Achats chez Société Exaprobe Ecs (Électricité Tertiaire, Vdi)  
• Gestion de portefeuille produits et fournisseurs.  
• Négociation des contrats d'achats en collaboration avec les différents services de l'entreprise.  
• Étude de Marché Fournisseurs et produits.  
• Analyse et suivi des achats réalisés et tendances à suivre. Veille technologique.  
• Suivi des contrats : livraisons, qualité, paiement, gestion des litiges.  
• Évaluation des fournisseurs

**2008 - 2009 :**  
Commercial Import/Export chez Société Numrs (négocie De Produits Industriels à L'export)  
• Achats de fournitures industrielles et matériels techniques.  
• Analyse et réponse à des appels d'offres internationaux.  
• Sourcing international.  
• Négociation et suivi des contrats import et export.  
• Gestion de portefeuille client à l'export

## **2006 - 2008 :**

Technico-commercial chez Société Masoneilan - Ge Industrie

- Gestion client.
- Réponses à des appels d'offres : analyse des conditions techniques et commerciales.
- Consultation de sous-traitant.
- Négociation d'affaires.
- Lancement du matériel en production et suivi de sa fabrication.
- Gestion de l'information commerciale.

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Logiciels**

---

Pack Office

## **Atouts et compétences**

---

Compétences techniques : Électrique : CFO-CFA, VDI, contrôle d'accès

Pétrolier : Tubes, vannes, instrumentation, normes.

Mécanique: Maintenance mécanique et automatisme, métrologie, normes.

Compétences achats : Sourcing, analyse et création de cahier des charges.

Optimisation des achats, gestion des délais, de la logistique et des litiges.

Négociation des contrats avec les fournisseurs.

Compétences commerciales: Gestion et développement de portefeuille client en France et à l'international.

Maîtrise des pratiques à l'export.

Gestion de la logistique en France et à l'export.

Négociation client.

Mise en place d'événements et d'animations promotionnelles

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Sports de montagne. Danse. Musique.

Organisation d'événements culturels