

Née en 1983
92000 Montrouge
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2404101306

Responsable achats

Ma recherche

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

Formations

2023 : Formation à EVOCIME NANTERRE

Digital Business Developer

2021 : Formation à TotalEnergies FRANCE

- Référentiel Achats Acheteurs ;
- Règles de calcul de l'impact économique et de la performance Achats ;
- Managers: Conduire avec succès l'entretien individuel annuel ;
- Prévention de la corruption ;
- Sensibilisation au droit de la concurrence ;
- Les enjeux de l'éthique ;
- Prévention et lutte contre la fraude ;
- Droits humains au travail ;
- Le climat au coeur de la stratégie TOTAL ;
- Sanctions économiques et contrôle des exportations ;
- Développement personnel

2021 : Formation à ECF MONTREAL

Système Management Intégré (SMI)

2020 : Formation à VisionEre CANADA, Canada

Gestion du stress

2016 : Formation à BestShore Paris FRANCE

Cursus Achats

2014 : Formation à EMPLOITIC

E-Recrutement

2009 : Bac +5 à Paris Graduate School of Management (PGSM France Ex ESG Paris)

Master of Business Administration (MBA) en Gestion des Entreprises ; Option Marketing Management

2005 : Bac +3 à Institut National de Commerce (EHEC)

Licence en Sciences Commerciales ; Option Commerce International

2001 : Bac

Baccalauréat série Sciences de la Nature et de la Vie

Expériences professionnelles

2020 - 2021 :

Manager Achats chez Totalenergies (filiales Lubrifiants Et Bitumes)

-Achats CAPEX et OPEX : Techniques et travaux, électricité, construction, HSE, production et maintenance, pièces détachées, logistique, matières premières et produits chimiques, emballages, moyens généraux, IT, services marketing et communication ;
-Gestion et animation d'une équipe de deux (02) Acheteurs ;
-Répondre à 100% des besoins des clients internes suivant le cahier des charges et le plan achats ;
-Enregistrer des gains sur achats suivant les objectifs assignés (Jusqu'à 10%) ;
-Suivre les consultations restreintes/ ouvertes et appels d'offres, étudier les offres techniques et financières, préparer et mener les négociations, sélectionner les fournisseurs, contractualiser, suivre et évaluer les fournisseurs, calculer et suivre la performance achats

04/2019 - 12/2019 :

Responsable Achats chez Lotus Distribution

-Achats CAPEX et OPEX pour lancement de trois projets de production locale : Techniques, HSE, production, matières premières et produits chimiques, emballages ;
-Plus de 500 produits référencés, 80 fournisseurs référencés, benchmark prix

03/2018 - 12/2018 :

Manager PFT chez Numidis (groupe Cevital)

01/2015 - 03/2018 :

Acheteur chez Numidis (groupe Cevital)

-Acquérir les produits des secteurs PFT & PLS en vue de les commercialiser dans les points de ventes grande distribution, gérer 70 contrats fournisseurs et 1600 références de 9 familles d'achats, marge à 50%, ristournes (Inconditionnelles et conditionnelles) allant jusqu'à 10%

01/2015 - 06/2015 :

Stage pour soutenance chez Renault

Thème: L'impact de la Hausse de L'Euro sur les Importations

01/2014 - 05/2014 :

Directrice de Succursale chez Agent Peugeot

05/2013 - 10/2013 :

Sales Executive ingredients chez Celia (filiale De Lactalis International)

2011 à ce jour :

Responsable Communication chez Nourreddine Louhal ; Journaliste - Ecrivain

Activité en freelance - Conception des affiches, organiser les ventes dédicaces, organiser les cafés littéraires et conférences, organiser les salons du livre, organiser les émissions TV et radio, gérer la relation presse, gérer la partie digitale et communiquer sur les réseaux sociaux et professionnels

04/2010 - 12/2011 :

Responsable du Département Commercial et Marketing-Food & pharma chez Gett Chemicals

05/2009 - 09/2009 :

Business Manager chez Algema

2008 - 2008 :

Stage en entreprise pour soutenance chez Sonatrach

Thème : Marketing des Achats

11/2005 - 09/2007 :

Assistante Commerciale chez Inea /q&t / Tango

2003 - 2003 :
Stage pratique en entreprise chez Renault

Langues

Italien (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Logiciels

Pack Office, Optima, Sap, Sage, Power B, Anael

Atouts et compétences

Négociation ; Prévisions ; Outils achats ; Gestion relation fournisseurs ; Tableau de bord et KPIs ; Performance achats ; Gestion de projet ; Diagnostique interne ; Analyse marché et des données ; Stratégie et plan d'actions Achats ; Digital.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Bénévolat (2005-2009): Accompagnatrice des enfants malades à l'Association « Le Souk » (Club Scientifique de la Faculté de Médecine).

Sport ; Musique ; Théâtre ; Arts ; Histoire ; Lecture ; Tourisme ; Photographie ; Art culinaire ; Mode ; Décoration