Responsable Achat

75013 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2407171323

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2022 — Certificat Négociatrice technicocommerciale — ADIP Groupe IGS Paris
2006 — Certificat Réceptionniste — INFA, Paris Nord II
2002 — Bac +3 — Phnom Penh
Licence en Management Information System (MIS)
1998 — Bac — Lycée Bak Touk

Expériences professionnelles

2024 - à ce jour — Responsable Achat
15 ans d'expérience
06/2022 - à ce jour — Responsable Achat et Vente en BROKE
* Achats : Mettre en œuvre la stratégie d'achats pour tous les sites
- Élaborer et gérer le budget du processus achat afin de centraliser les achats (achats groupés de tous les sites)
- Analyser la performance des achats des gammes
- Valoriser les achats en qualité et en gros lot (achat en broke)
- Négocier des nouveaux contrats et renégocier des contrats en cours
- Négocier les termes de paiement à des fournisseurs à l'étranger
- Créer des relations de confiance et de long-terme avec les fournisseurs et négocier
- Contrôler et suivre les approvisionnements, les cadencements des livraisons et la qualité du matériel
- Valider pour les commerciaux la reprise d'ancien pack informatique de clients
- Gérer les litiges auprès de fournisseurs
- Assurer un reporting régulier des achats effectués
* Ventes : Développement des canaux de ventes de matériels en lot - BROKE
- Prendre en charge de la vente en broke de tous les sites
- Répondre à des appels d'offres
- Se déplacer dans tous les sites pour valoriser du matériel et assurer la mise en vente
- Assurer un reporting mensuel auprès de la direction
04/2022 - 05/2022 — Négociatrice technico-commerciale
* Prospecter à distance et physique de nouveaux partenaires commerciaux
* Négocier et argumenter un entretien de vente
09/2006 - 11/2019 — Agente technico-commerciale
* Gestion de la vente en ligne et en magasin :
- Objectifs de chiffres d'affaires dépassés en e-commerce et en vente directe
- Gérer le eMarchandising et assurer un fort taux de crosselling
- Fidéliser le client : assurer le meilleur suivi et service pour le client

* Gestion d'achats, de réassorts et de Service Après-Vente :
- Mettre au point et actualiser le pricing, afin d'améliorer la marge commerciale
- Analyser les ventes et les indicateurs de performance des produits phares
- Construire une relation de long-terme avec les fournisseurs
- Etablir le benchmark des différents fournisseurs et négocier
- Gérer les litiges de service après-vente auprès des fournisseurs et des clients
02/2002 - 11/2004 — Responsable Business Développement et Marketing

- Organiser un plan d'action commercial pour développer le réseau hôtelier
  - Prospecter de nouveaux clients en élargissant les cibles
  - Assurer la fidélisation des clients et missions de clienteling
  - Organiser des cocktails mensuels et autres évènements pour les clients les plus fidèles
  - Proposer et négocier des contrats professionnels avec des partenaires privilégiés
  - Etablir les devis pour les locations des salles de réunions pour évènements et séminaires
  - Créer des promotions attractives et rentables pour l'hôtel et les restaurants

* Duty Manager de l'hôtel une fois par semaine :
  - Responsable de l'intégralité du fonctionnement de l'hôtel
  - Prendre des décisions pour tous les services et gestions des litiges

Langues

Anglais (courant), Khmer (courant), Chinois (courant), Français (courant)

Compétences

Analyser les ventes, Achat, Achats, suivre les approvisionnements, gérer le budget, magasin, fibre optique, développement commercial, vente en ligne, e-commerce, Etablir les devis, Fidéliser le client, fidélisation des clients, Répondre à des appels d'offres, indicateurs de performance, auprès des fournisseurs, Gérer les litiges, gestions des litiges, Prospecter de nouveaux clients, réassorts, plan d'action, plan d'action commercial, Marketing, Négociation, négocier des contrats, processus achat, pricing, vente, Ventes, vente directe

Atouts

esprit d'équipe, Autonomie, Motivée, Prendre des décisions, Ciel, Excel, Outlook, PowerPoint, Word, Information System

Permis

Permis B

Loisirs

footing, exercices de fitness, Cuisine, cuisine occidentale et asiatique

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