

78310 Maurepas
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2503021557

Gestionnaire achat/supply chain

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

01/2021 : Bac +5 à Université Paris Est Créteil

Master Négociations Internationales des Projets Commerciaux Formation axée sur la négociation internationale (relations fournisseurs, achats, Incoterms, analyse financière, droit des affaires, techniques de négociation, géostratégie internationale, gestion de projet, management interculturel, supply chain, langues vivantes)

01/2021 : Bac +3 à Université Paris Est Créteil

Licence de Droit, Économie, Gestion spécialité échanges Internationaux Formation pluridisciplinaire regroupant différents cours liés au commerce international (gestion, droit international, logistique & transport, finance, géopolitique, fiscalité, langues, culture et civilisations, marketing)

07/2016 : à Shanghai Foreign Language School

Programme d'échange linguistique Séjour linguistique intensif pour atteindre le niveau B1/B2. 350 heures de cours au total.

Expériences professionnelles

01/2023 - 06/2024 :

Gestionnaire achat/approvisionnement chez Airbus Thyssenkrupp France

- Garantir la disponibilité des produits (Profilés & Tôles) aux quantités optimales, au bon délai, tout en respectant les règles de qualité & les objectifs économiques internes
- Garantir une couverture & un stock optimal en faisant attention aux allocations fournisseurs, aux contraintes de transport & aux prévisions de consommation
- Achat spot lors des ruptures potentielles ou avérées + Achat de références spécifiques
- Mesure de la performance fournisseur avec la direction dans le but de mettre en place différentes actions correctives si nécessaire, en interne (Thyssen) & externe (Airbus)
- Proposition d'un prévisionnel mensuel basé sur l'analyse des consommations passées du client
- Entretiens des différentes bases de données afin d'assurer un suivi précis
- Mise à disposition hebdomadaire d'un fichier des références manquantes & un fichier de stock actualisé
- Suivi et coordination avec les différents interlocuteurs lors des litiges (non conformités, facturation, transport...)
- Réunion hebdomadaire avec les fournisseurs
- Support pour le service commercial (KAM, service ADV) lors des réunions d'équipes

03/2021 - 06/2022 :

Chargé d'affaires achat/vente chez Reynolds European/kloeckner (distributeur De Produits Non-ferreux) Aubervilliers, France sur Aubervilliers

- Gestion du portefeuille client de la partie est de la France pour les produits laminés et extrudés
- Assurer l'interface client/fournisseur
- Mise en place d'une stratégie d'approvisionnement pour les grands comptes
- Gestion & actualisation des fiches clients & fournisseurs dans le CRM/SRM

- Contractualisation et passage des commandes aux fournisseurs
- Négocier les conditions d'achats, le prix, le délai & les quantités avec les usines
- Étude des fournisseurs en fonction du cahier des charges du client
- Suivi et organisation logistique de la production avec les usines & transitaires (organisation de conteneurs CIF hors UE et camions DDP,DAP,EXW)
- Organisation mensuelle des capacités fournisseurs pour la distribution client
- Visites des clients grands comptes
- Gestion des litiges (non conformités, retards de livraison, encours clients)

Commercial export (Angleterre, Espagne, Italie)

06/2020 - 01/2021 :

chez Beneteau

- Analyse de nouvelles zones géographiques
- Démarchage et suivi des nouveaux prospects/leads (mailing et téléphone)~50 appels en début de cycle
- Support technique pour les clients actifs & intégration des nouveaux clients
- Analyse des appels d'offres et Participation aux propositions techniques et commerciales
- Entretien et mise à jour des informations dans le CRM
- Rapport d'activité hebdomadaire sur les chiffres et observations de la semaine
- Benchmarking et veille concurrentielle des sites concurrents
- Travaille avec l'équipe marketing & IT pour l'amélioration de la plateforme
- Participation à deux salons internationaux

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Chinois (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

actions correctives, Benchmarking, analyse financière, achat, approvisionnement, passage des commandes, achats, Support technique, commerce international, Projets Commerciaux, droit international, droit des affaires, cahier des charges, Démarchage, ERP, prévisions, salons internationaux, facturation, appels d'offres, Gestion du portefeuille client, grands comptes, gestion de projet, supply chain, fiscalité, Mesure de la performance, CRM, relations fournisseurs, litiges, Gestion des litiges, Visites des clients, géopolitique, Incoterms, linguistique, réunions d'équipes, marketing, Réseaux Sociaux, Négocier les conditions, techniques de négociation, organisation logistique, logistique, Rapport d'activité, échanges Internationaux, finance, stratégie d'approvisionnement, transitaires, disponibilité des produits, veille concurrentielle, vente, Economie, Sens de l'écoute

Permis

Permis A

Centres d'intérêts

Sportif de haut niveau : Arts martiaux mixtes (MMA), Jiu Jitsu, Brésilien, Lutte, Grappling, Boxe, Surf, Kite, Randonnée, Vélo, Kayak, Percussionniste, Voyages: Afrique de l'Ouest, Asie , Amérique du nord