

Acheteur équipements techniques et industriels

Né(e) en 1986 · 13380 Plan de Cuques · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260917111815

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : PACA

Mobilité : sur la région

Secteur : Matériel BTP

Formations

2026 — Bac+5 de Grande Ecole de Commerce — NEOMA Business school

Master 2/RNCP 38135 Niveau 7, Responsable Commercial Clients Grands Comptes

2025 — Certificat Executive: Sales Bootcamp — NEOMA Business School

Certification classée au 12ème au rang Mondial par le Financial Times

2010 — Bac+3 d'Ecole de journalisme — HEJ Hautes Etudes de Journalisme

Certificat supérieur professionnel de Hautes Etudes de Journalisme

2006 — Deug Droit — Faculté de Droit Paul Cézanne

2004 — Baccalauréat E.S. Général — Lycée Saint Charles

Expériences professionnelles

01/2022 - 03/2025 — Responsable commercial Grands Comptes Gestionnaire d'achats

- Gestion d'achats industriels et techniques, panel de 100+ fournisseurs, dont 15 fournisseurs internationaux répartis dans 7 pays.
- Sourcing et consultations fournisseurs : ~50 consultations / mois, dont environ 20 achats internationaux / mois.
- Achats de matériel industriel technique, prestations, main-d'oeuvre et logistique pour des clients industriels et grands comptes français.
- Négociation tarifaire et contractuelle, analyse TCO, achats CAPEX / OPEX, appels d'offres et CCTP.
- Contribution à l'amélioration de la marge de 30 % à 45 % en 2 ans, via l'optimisation des achats, la négociation et une sélection rigoureuse des clients.
- Gestion d'un portefeuille d'environ 40 clients, dont 90 % de Grands Comptes, notamment CNR, Dalkia, Euroenco, ArcelorMittal, ST Microelectronics et Sanofi.
- Gestion des risques et de la performance fournisseurs, visites d'usines et développement de partenariats fournisseurs.
- Coordination transverse avec le Bureau d'études, la Production, la Maintenance, la Logistique et l'ADV.
- Gestion de cycles d'achats complets
- Management et accompagnement de 4 technico-commerciaux, dont 3 Grands Comptes.
- Gestion de portefeuille Grands comptes : fidélisation, négociation.

10/2011 - 12/2021 — Commercial Grands comptes Gestionnaire d'achats

- Gestion d'achats industriels et techniques, panel de 80+ fournisseurs, dont 12 fournisseurs internationaux répartis dans 7 pays.
- Sourcing et consultations fournisseurs : ~50 consultations / mois, dont environ 20 achats internationaux / mois.
- Achats de matériel industriel technique, prestations, main-d'oeuvre et logistique pour des clients industriels et grands comptes français.
- Négociation tarifaire et contractuelle, analyse TCO, achats CAPEX / OPEX, appels d'offres et CCTP.
- Gestion d'un portefeuille d'environ 50 clients, dont 70 % de Grands Comptes, notamment CNR, Dalkia, Euroenco, ArcelorMittal, ST Microelectronics et Sanofi.
- Gestion des risques et de la performance fournisseurs, visites d'usines et développement de partenariats fournisseurs.
- Coordination transverse avec le Bureau d'études, la Production, la Maintenance, la Logistique et l'ADV.
- Gestion de cycles d'achats complets
- Gestion de portefeuille Grands comptes : fidélisation, négociation.

10/2010 - 09/2011 — Technico-commercial Gestionnaire d'achats

- Gestion d'achats de matériel industriel technique, prestations, main-d'oeuvre et logistique.

- Sourcing national et international, négociation tarifaire et contractuelle, analyse TCO.
- Gestion d'un portefeuille de clients distributeurs et assistance à la gestion de clients grands comptes dans l'industrie et le génie climatique.
- Négociation de contrats commerciaux, suivi des ventes, gestion des offres et des marges.
- Organisation et participation à des salons professionnels.

2010 - 2010 — Journaliste Freelance Télévisé

Création de reportages pour le JT, présentation Météo

2006 - 2008 — Emploi étudiant

Gestion de caisse, gestion de rayons, gestion de stocks

Compétences

Achats industriels

Matériel technique - prestations - main-d'oeuvre - logistique - achats CAPEX / OPEX - environnement industriel, pharma, chimie, pétrochimie, énergies

Gestion de dossiers en cycle complet

De la demande entrante jusqu'à la livraison de matériel sur site

Négociation & performance

Négociation tarifaire et contractuelle - partenariats fournisseurs - analyse TCO - contrats annuels - sécurisation des engagements

Consultation & coordination

Appels d'offres - CCTP - coordination Bureau d'études / Production / Maintenance / Logistique / ADV - pilotage transverse

Sourcing & fournisseurs

Sourcing national / international (6 pays, dans Europe, États-Unis, Asie) - qualification et suivi fournisseurs - visites d'usines - gestion des risques

Gestion commerciale de portefeuille Grands comptes

Gestion commerciale de comptes stratégiques - appels d'offres nationaux - négociation de contrats annuels - fidélisation et développement commercial - relation clients CAC 40

Atouts

Relationship building

Gestion risque fournisseur

Partenariats stratégiques

Enjeux RSE

Stratégie commerciale élaborée

Rigueur et autonomie

Permis

Permis B

Loisirs

Sport

Histoire et Géopolitique

Animaux

Voyages

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