

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Acheteuse Industrielle

Acheter, choisir, négocier des produits est une activité professionnelle que j'exerce maintenant depuis plusieurs mois chez Dietsmann Technologies.

A travers cette expérience, j'ai pu apprendre à sélectionner les fournisseurs présentant les meilleures marchandises et mener avec eux des négociations me permettant d'obtenir le meilleur rapport qualité/prix.

Ma connaissance du milieu industriel et une réelle curiosité pour connaître les produits, leurs caractéristiques, leurs évolutions techniques sont des atouts que je pourrai mettre en pratique au sein de votre société.

Doté d'un bon sens de l'écoute et du dialogue, je sais mettre en valeur ma fibre commerciale. Résistante et motivée, je sais gérer le stress et travailler dans des conditions difficiles.

Expérience professionnelle

Depuis
Avril 2008

Acheteuse Industrielle

Mission : Portefeuille de clients TOTAL E&P de différents pays de la zone Afrique.
Sélection et choix les différents fournisseurs pouvant fournir au groupe les produits et services au meilleur coût / qualité.
Assure l'ensemble des opérations du processus achats : consultation, négociation, attribution des contrats, expéditions.
Collaboration étroite avec les services production, qualité, mercatique, études recherches développement, approvisionnement.
Détermination du type d'article qui se vendra le mieux, Référence les articles récurrents.
Utilisation d'un logiciel ERP quotidiennement.

Septembre 2007
Mars 2008

Responsable d'entrepôt

Mission : Gestion de flux d'approvisionnement des stocks,
Mise à jour et optimisation de base de données, garantie des délais d'approvisionnement et de livraison,
Négociation avec les fournisseurs, établissement et gestion des budgets,
Définition et développement du Marketing Mix,
Elaboration du catalogue produit, de la liste de prix et des conditions de vente.
Développement et promotion des ventes en fonction des différents canaux de distribution, participation aux salons et expositions.
Mise en place et développement d'un système ERP, Formation au logiciel ERP.

Janvier 2006
Septembre 2007

Responsable E-marketing

L.E. West Ltd

Mission : Maintenance, Promotion du site Internet,
Elaboration et suivi du plan de communication en collaboration avec le Directeur,
Catalogue en ligne: Actualisation des prix, Mise en ligne de nouveaux produits, Mise a jour des photos et descriptions produits,
Analyse des performances du site
Veille concurrentielle sur Internet, des sites concurrents ou équivalents,
Gestion du portefeuille « clients web »,
En charge des appels d'offre, demandes de devis, évaluations des offres commerciales et du fret des marchandises.
Utilisation d'un logiciel ERP quotidiennement.

Janvier 2005
Décembre 2006

Gestionnaire de portefeuille clients grands comptes

InterCall Conferencing Solutions

Mission : Création et gestion du portefeuille clients Grands comptes
Prospection téléphonique, démonstration produit, négociation des prix et gestion des contrats.
Coordination des actions techniques, marketing et commerciales, et développement d'outils de méthode,
Gestion de projets de déploiements (gestion d'une équipe de 12 personnes),
Développement d'un volume d'affaires dans le cadre d'un objectif mensuel sur la zone France/Suisse/Benelux.
Utilisation d'un logiciel ERP quotidiennement.

Diplômes et formations

Janvier 2003
Janvier 2005

Ecole Supérieure de Commerce ESICAD

Responsable des Affaires Internationales (Niveau II)

Fonctions de management et de stratégie d'entreprise dans les domaines suivants : ressources humaines, gestion, management, marketing, commerce, environnement international dans des secteurs variés au sein de moyennes ou de grandes organisations.

Programme :

- * Culture générale d'entreprise
- * Droit international
- * Affaires internationales
- * Contexte de l'environnement managérial
- * Ressources humaines
- * Marketing amont et aval
- * Analyse et gestion financière
- * Statistiques

Février 2004
Juin 2004

Fudan University - Shanghai - Chine

Certificat d'études en session Economie et Culture Chinoise

Février 2003
Août 2003

Winthrop University - Rock-Hill - South Carolina - USA

Diplôme d'Etudes Américaines en Business Administration

Janvier 2002
Décembre 2002

ISEFAC

Spécialisation en Marketing et management

Septembre 1998
Juillet 2000

Lycée Toulouse LAUTREC

B.T.S. Action Commerciale

Septembre 1997
Juillet 1998

Lycée Toulouse LAUTREC

Baccalauréat Comptabilité/Gestion

Compétences en informatique

Logiciels

Excel, Word, Access,
Acrobat reader, Power Point, Front page,
Winrar, Outlook, SQL,
Maximizer (CRM Software), SAP,
Goldmine, Sphinx, ACT, Interprise suite.

Adobe Photoshop

Linksmanager

Language HTML

Bonne connaissance de l'outil Internet.

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Espagnol

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Divers

Voyages:

Angleterre, Irlande, Espagne, Belgique, Pays-Bas, Maroc, Etats-Unis, Chine, Cote d'Ivoire et Grèce.