



\*\*\*\* \*

01/01/1977 (47 ans)  
célibataire

\*\* \* \* \* \*

Saint-Jean-Bonnefonds (42650)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## Acheteur Prestations et Investissements, Sénior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

**janv. 2011 / aujourd'hui Webmarketeur**

Auto entrepreneur

\* *Gestion et administration de deux sites Internet (Wordpress)*

\* *Référencement des sites, travail sur la visibilité et présence sociale*

\* *Vente de produits en affiliation*

\* *Rédaction et publication d'articles sponsorisés pour des sites Internet*

\* *Travail en freelance sur différents projets de référencement (sous-traitant)*

**oct. 2022 / déc. 2022 Acheteur Approvisionneur**

Realinox

-Analyser les demandes en approvisionnement

-Passer les commandes achats / négocier les prix

-Vérifier les AR / suivre les délais et les prix

-Répondre aux demandes d'achats des clients internes (atelier, expédition...)

-Approvisionner les matières premières (tubes / tôles)

-Gérer le stock consignation (tôles)

-Mettre à jour les prix dans les fiches articles

-Informé en cas de décalage de délais (coordination)

-10% du poste: gérer le site internet de l'entreprise

**janv. 2013 / mai 2015 Acheteur Prestations et Investissements**

Aubert et Duval (métallurgie)

\* *Traiter les demandes d'achats sur le portefeuille prestations (paysagerie, maintenance, usinage...)*

\* *Négocier les prix pour tout achat supérieur à 3K€*

\* *Traiter les investissements du site (sécurité, outils de production...)*

\* *Reporting des gains achats sous SharePoint (KPI, et gains prestations)*

**janv. 2008 / janv. 2011 Acheteur Prestations**

Aubert et Duval (métallurgie)

\* *Gestion du portefeuille prestations du site de production. Ca traité : 6,0M€  
rentabilité : 7,00%*

\* *Suivi des indicateurs (gains, délais, taux de service), reporting achat*

\* *Gestion des contrats prestations / travail avec les acheteurs pilotes (consolidation des besoins, contrats groupes)*

\* *Protection de l'entreprise au niveau juridique (clauses achat)*

\* *Travail quotidien avec les différents prescripteurs et services de l'entreprise*

**janv. 2006 / déc. 2007 Acheteur Composants du Commerce**

Siemens VAI MT (métallurgie)

\* *Achats composants du commerce à partir de nomenclatures (Travail en mode projet)*

\* Appels d'offres / analyse des offres / négociation commerciale

\* Etablissement des commandes sous SAP

**janv. 2005 / janv. 2006 Acheteur Support**

Iveco France (autocars)

\* Anticiper et suivre des pièces à longs délais par marché (constitution d'une Database)

\* Analyser et corriger les problèmes liés à la mise en place de SAP

\* Mettre à jour des quotas fournisseurs

**janv. 2003 / déc. 2004 Acheteur Produits Mécaniques**

Schlumberger Systèmes

\* Coordonner les achats (lancement en production / mise à jour GPAO / passage aux approvisionnements)

\* Sourcing en plasturgie, usinage et tôlerie : Salon Alliance, rencontres fournisseurs, matrice de sélection

\* Ouvrir le marché mécanique : appels d'offres, analyser les offres, choisir les fournisseurs, définir préséries (EI)

\* Achat spot : consultations ponctuelles liées à un projet parapétrolier (marché américain)

**janv. 2003 /**

**Acheteur Produits Electricité**

Pinguely-Haulotte (nacelles élévatrices)

\* Sourcing marché USA sur connecteurs électriques (fiches techniques/ échantillons)

\* « Switch fournisseur » dans le cadre d'une liquidation judiciaire (point logistique / remplacement fournisseur)

\* Gérer administrativement les achats : mise à jour des prix/ facturation...

\* Suivre les évolutions techniques et la qualité sur les produits électroniques (collaboration BE/Qualité/Fournisseurs)

**janv. 2002 /**

**Acheteur Projet**

Renault Trucks (branche défense)

\* Elaborer une segmentation achat sur des véhicules militaires (projet Turquie) : TRM10000/GBC180

\* Prospector le marché turc : consultation des deux organismes spécialisés dans le marché automobile

\* Constituer des dossiers d'appels d'offres : recherche et collecte de plans « PDM »/ cahier des charges/ normes

\* Analyser les offres commerciales / Négocier en fonction des « Target Price » fixés : 10% obtenus sur 350 K€

\* Evaluer les fournisseurs prospectés : situation financière/ références clients automobile/ certifications...

**janv. 2000 / déc. 2001**

**Acheteur Industriel**

Thales-Angénieux (optoélectronique)

\* CA traité trimestriel 92 à 106 K€ /gestion portefeuille de 70 fournisseurs (meilleures conditions QCD)

\* Appels d'offres : références standards et spécifiques sur plans

\* Négociation commerciale : paiement à 90 jours + 10% obtenus sur investissement

de 30,5 K€

\* Régler les litiges et contentieux : avaries transport/ manquants/ facturation / fréquence hebdomadaire

\* « Veille achat » propre aux segments traités : diffusion documentation dans les services concernés

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- / juin 1999                      **Spécialisation en Marketing International (Etude et prospection des marchés internationaux)**
- / juin 1998                      **BTS Commerce International; Diplôme d'approfondissement en opérations douanières, administratives et logistiques** - BAC+2  
Lycée Saint Louis Saint-Étienne

## COMPETENCES

---

SharePoint, KPI, SAP, TRM10000/GBC180, Office toute version, Internet, sécurité informatique, AS400

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**                              Courant  
**Italien**

## CENTRES D'INTERETS

---

Athlétisme, sport automobile