



**** *

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 Approvisionnement**

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*

** Prospecter 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