

Responsable achats

Votre entreprise réalise plus de 50% de son CA en achats.

Vous avez compris que quelques points gagnés sur les achats étaient plus rapides à obtenir que quelques points de part de marché sur votre secteur, et permettraient d'améliorer significativement vos ratios financiers.

Mais vous ne savez pas à qui vous adresser...

Mes atouts :

- une double compétence de 7 ans en achat/vente, dans un contexte international, avec en ligne de mire un respect des objectifs CA/marge,
- une forte orientation clients internes/externes,
- une ouverture sur les pays low cost, aidé par un anglais courant et professionnel,
- une solide formation dédiée achats à l'Ecole de Management de Strasbourg,
- une capacité d'adaptation à un nouvel environnement rapide.

De la définition du besoin achat au suivi des fournisseurs en passant par les indispensables sourcing et benchmarking, je peux vous aider à assurer au sein de votre entreprise une politique achats gagnante.

Expérience professionnelle

Depuis Février 2009	Consultant Achat Abase Mission : .
Février 2008 Juin 2008	Responsable achats Reneka Mission : Achats et approvisionnements sur une gamme de machines à expressos professionnelles Achats de production et hors production Détermination de l'orientation "make or buy" à moyen terme sur une gamme de familles d'achats Prospection & sourcing Veille technologique auprès des fournisseurs Satisfaction des clients internes et des clients finaux Moyens : Budget de 4,2M d'euros
Août 2005 Mai 2007	Chargé d'affaires B to B SFD, groupe SFR Entreprises Mission : Chasse et élevage sur secteur Alsace (67/68) Produits de téléphonie filaire, mobilité et data embarquée Bilan : Parc client plus que doublé avec 75% du parc initial développé (cross selling)
Juillet 2003 Juillet 2005	Ingénieur Commercial B to B NeufCegetel Mission : Elevage et chasse sur secteur Alsace (67/68) Produits de téléphonie filaire, mobilité et data (accès internet, VPN) Bilan : Baisse des résiliations de contrats de plus de 20% à moins de 5% du parc client en 2004 Augmentation du CA généré 9% en 2005 en environnement dégradé

Novembre 2000
Juillet 2003

Acheteur

NeufCegetel Siris

Mission : Sécurisation des achats de trafic voix à l'international

Bilan : Sécurisation du process achats et diminution des pertes financières (risques liés aux arbitrages)

Baisse des coûts d'achats de 15% à volume égal en 2 ans

Doublement du nombre de fournisseurs

Développement d'un outil spécifique achat/vente en partenariat avec la direction informatique

Mise en place d'une démarche qualité au sein de l'équipe

Décembre 1999
Juillet 2000

Comptable OPCVM

Gérer OPCVM, groupe Palatine Asset Management

Mission : Suivi administratif, financier et comptable d'une vingtaine d'OPCVM

Interactivité avec les traders et les commissaires aux comptes

Septembre 1998
Décembre 1999

Comptable OPCVM

Cardif, groupe BNP Paribas

Mission : Suivi administratif, financier et comptable de 8 OPCVM

Interactivité avec les traders et les commissaires aux comptes

Diplômes et formations

Septembre 2007
Juin 2008

Ecole de Management de Strasbourg (IECS)

Diplôme Universitaire Techniques et Stratégies d'Achat (DU TSA)

Septembre 1997
Septembre 1998

MSG Paris X

Maîtrise de Sciences de Gestion (MSG), 1ère année effectuée

Spécialisation : Systèmes d'Information

Septembre 1995
Septembre 1997

IUT de Versailles St Quentin

Diplôme Universitaire de Technologie Gestion des Entreprises et Administrations (DUT GEA)

Spécialisation : Finance-Comptabilité

Compétences en informatique

Logiciels

Pack Office et Mac OS X

Langages

HTML, VBA, notions de JAVA et PhP

Maîtrise linguistique

Russe

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Scolaire

Anglais

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

Espagnol

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

Divers

Bassiste

En activité dans un groupe, nombreux concerts et sorties régulières de CDs