



***** *****

16/02/1976 (48 ans)
Permis B

***** ***** ** ***** ** *****

Mouroux (77120)

*.*****@*****.***

Responsable achats et administratif, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 /

Responsable achats et administratif

Provins

- Création du service achats et administratif de A à Z
- Gestion et organisation du service
- Management de 2 assistantes achats

janv. 2018 / janv. 2021

Analyste marketing et commerciale

SACCOF PACKAGING - Brie Comte Robert 77

Compétences acquises : Gestion ADV, gestion achats et logistique, gestion planning production, analyse et exploitation de données, gestion transport international, gestion commerciale et marketing

- Missions commerciales : gestion du portefeuille clients et ADV, détection des opportunités
- Prospection : envoi d'échantillons et participation aux salons
- Achats : approvisionnement et envoi de commandes aux fournisseurs, analyse et dimensionnement des stocks
- Logistique : suivi des expéditions et participation aux inventaires des stocks réguliers
- Qualité : suivi des litiges qualité produits
- Marketing : participation aux projets marketing ; création des outils et supports marketing
- Analyse : amélioration continue des outils à destination des commerciaux, responsables d'agence, des services ADV et achats après analyse de leurs besoins

Résultats : Le chiffre d'affaires du département a doublé en 2 ans

La valeur du stock a diminué de 40 %; la rotation lente du stock est passée de 60 % à 30 %

De nouveaux produits et services proposés aux clients

L'embauche d'une gestionnaire ADV en 2019 pour accompagner l'augmentation du CA du département.

janv. 2015 / janv. 2018

Assistante achats et logistique

BIRO FRANCE - Serris 77

- Évaluation des besoins en approvisionnement en fonction de l'état du stock
- Gestion des commandes et des livraisons
- Étude du marché des produits et des fournisseurs
- Négociation des délais de livraison et les prix des produits auprès des fournisseurs
- Mise en place et amélioration de la stratégie d'achat de la société
- Suivi des dossiers de contentieux (traitement des réclamations, règlement de litiges...)
- Gestion du transport routier, aérien et maritime.
- Lien entre les différents services de la société : ADV, technique, comptabilité
- Gestion des formalités de douane à l'import et à l'export

janv. 2013 / janv. 2015

Gestionnaire administration des ventes / Commerciale export

LES ASSAISONNEMENTS BRIARDS - Nanteuil-les-Meaux 77

- Gestion des commandes de la réception à la facturation
- Suivi des clients en France (épicerie fine, GMS), en Europe, en Amérique du Nord et du Sud, Asie, Australie,...
- Établissement des documents relatifs à l'exportation (facture, packing list, EUR1, CO, ...)

- Organisation du transport et suivi des transporteurs routiers et transitaires
- Commerciale export : prospection de nouveaux distributeurs dans de nouveaux pays.
- Responsable de magasin alimentaire

janv. 2006 / janv. 2013 **Coordinatrice réseau agents**

NECOTRANS AATA - Serris 77

- Gestion du portefeuille de 200 agents internationaux
- Cotations maritimes LCL/FCL et aériennes import/export
- Négociation tarifaire auprès des fournisseurs de transport
- Organisation des enlèvements et livraisons clients
- Liaison entre les agents et les différents services internes

janv. 2003 / janv. 2006 **Commerciale sédentaire overseas**

Transports GRAVELEAU - Goussainville 95

- Prospection clients : 30 ouvertures de comptes en 1 an
- Sélection des fournisseurs de transport en fonction des besoins clients
- Négociation tarifaire auprès des fournisseurs de transport
- Cotations maritimes LCL/FCL et aériennes import/export
- Directives aux agents et filiales à l'étranger pour le traitement des dossiers
- Mise en place de solutions de substitution en cas de dysfonctionnement dans le process
- Facturation des dossiers
- Suivi et relance pour règlement

janv. 2000 / janv. 2003 **Commerciale**

Société COLIBRI - L'Haÿ les Roses 94

Développement de la politique commerciale

- Étude de marché de la création florale et réalisation du business plan
- Prospection commerciale, constitution, développement et suivi du portefeuille clients
- Négociation de partenariats off-line : médias, salons
- Gestion du transport et de la logistique, SAV

Création du site marchand

- Conception avec un informaticien du site marchand www.2000colibri.com
- Négociation et gestion des partenariats on-line
- Création de supports publicitaires
- Élaboration de nouveaux produits avec l'atelier

*Résultats : Création d'un site marchand, augmentation du CA de 21% la 1 ère année en 2000 et

ouverture d'une 2 ème structure à Paris en 2002

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1996 / juin 1999 **Maîtrise en Sciences de gestion option Marketing** - BAC+4

Université de Cergy Pontoise 95

sept. 1994 / juin 1996 **DUT Gestion des Entreprises et des Administrations** - BAC+2

IUT de Villeteuse 93

sept. 1993 / juin 1994 - BAC+3

Higher School Certificate, University of Cambridge

COMPETENCES

amélioration continue, EUR1, CO, pack office, Gescom, SAGE, DIVALTO, NAVISION

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

Danse, Voyages, lecture, sport

