

Emmanuelle B. - Né le 25/05/1990
49410 St Florent Le Vieil
2 ans d'expérience
Réf : 1408261715

Acheteur hors production

Objectifs

- Forte d'une première expérience dans le secteur du BTP (second oeuvre), je suis à la recherche d'une nouvelle expérience dans le domaine des achats hors production.

Mon parcours au sein d'une PME de métallerie-serrurerie en tant qu'assistante de direction et responsable des achats indirects a contribué à développer mon sens des initiatives et mon tempérament de négociatrice. J'ai pu mettre en avant des relations de confiance avec les fournisseurs et adapter mon discours sur des critères spécifiques tels que la qualité, le coût et le délai de livraison.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Bâtiment second oeuvre, le Contrôle Technique et Sécurité.

Formations

Université Montesquieu Bordeaux IV Bordeaux
Master 2 Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales (Double diplôme) Mention Assez Bien

Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise Paris
Ecole de commerce en 5 ans post bac (visé grade de Master,
membre de la Conférence des Grandes Ecoles)
Spécialité Management Entrepreneurial

Baccalauréat Economique et Social Nantes
Mention Européenne anglais

Expériences professionnelles

2013

Entreprise de métallerie/serrurerie (PME de 50 salariés) CDD Assistante de direction : gestion administrative, comptable et financière, ressources humaines, Responsable des achats hors production (informatique/télécommunications, prestations de service, parc automobile, voyages, énergie, consommables industriels)

Janvier-Juin 2011

Hotel de Montaña M.I Lodge Las Trancas, Chili Assistante marketing et communication : administration (comptabilité, élaboration de devis, factures clients), accueil des clients, référencement, communication, gestion des partenariats, gestion d'évènements

Décembre 2008

ERAM (magasin d'habillement chaussures) Nantes (44) Hôtesse de vente : accueil et conseil des clients, gestion des stocks, préparation et mise en rayon, fidélisation des clients

Réalisation d'un diagnostic stratégique pour une entreprise du BTP Simulation de vente en anglais (Barclays Bank) : proposition et vente des différents services que propose Barclays France pour un expatrié anglo-saxon

Réalisation d'un business plan pour un centre de formation
Réalisation d'une étude de marché pour une maroquinerie de luxe (utilisation de Sphinx, Xerfi, Diane, Kompass)

De 2009 à 2013

2012/2013 Responsable de pôle de l'Association des anciens du Master 2 Gouvernance des entreprises familiales et patrimoniales
2011/2012 Présidente du Club Des Entrepreneurs de l'EDC
2009/2010 Commerciale au sein de la Junior Entreprise de l'école EDC

Langues

- Français + Anglais + Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion Administrative (accueil physique et téléphonique, gestion des achats indirects, des abonnements, notes de frais, dossiers d'assurances, gestion de chantiers, réponse aux appels d'offre, agrément des sous-traitants)

Gestion Comptable (facturation clients, situations de chantier, suivi de trésorerie)

Gestion du personnel (pointage paie, élaboration des contrats du personnel, déclaration unique d'embauche, gestion des congés et des ARTT, suivi et mise à jour de visites médicales, suivi et mise à jour des habilitations du personnel)

Achats (définir la stratégie opérationnelle des achats hors production structurer la démarche achats avec l'élaboration et la mise en place de procédures, choisir les fournisseurs, mener les négociations, mettre en place des partenariats, être le garant de la démarche qualité - coûts - délais, assurer une veille concurrentielle et une analyse des marchés, respecter et faire respecter les règles déontologiques du Groupe) (Expert)

Centres d'intérêts

- Voyages et découverte de cultures internationales

SPORT : Equitation en compétition (Galop 5)

Cynophilie (expositions canines nationales et internationales)