

**Elodie F.** - Née en 1987  
**69140 Rillieux**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1506300140**

## Acheteur

### Objectifs

---

- Recherches :

2014

Mémoire de fin d'études

Les clés d'un processus achat performant

Comment optimiser le processus achat en vue de réduire le time to market tout en garantissant son efficience ?

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

### Formations

---

2013-2014 :

Master 2 Management des Achats (Option Achats industriels)

IAE Lyon

2012-2013 :

Management des Affaires internationales

CCI Dijon

2006-2008 :

DUT Techniques de Commercialisation

Roanne

FORMATIONS PROFESSIONNELLES :

Négociation (Michel DUQUETTE)

La négociation interculturelle (Olivier AUDINO) ISO 22716 - Bonnes Pratiques de Fabrication

### Expériences professionnelles

---

#### **Mai 2015 à aujourd'hui**

(CDI) CONTRACT MANAGER Assystem, Dijon Budget géré : 150 M€ Suivi budgétaire Contractualisation

Gestion des dossiers de claims sur les parties Génie Civil, Ventilation, Electricité et réseaux

#### **Septembre 2013 à avril 2015**

(Contrat de professionnalisation puis CDD) ACHETEUR PRODUITS FINIS (AMM, DM, COSMETIQUES...)

Laboratoires URGO, Dijon Budget achats géré : 15M€ Achats de projet Construction et/ou remise en cause de

cahier des charges Sourcing international (définition des stratégies d'Achat) Négociation, homologation et

contractualisation Gestion de l'existant Pilotage du panel fournisseur Développement fournisseur sur famille

stratégique : éco 300k€ (11%) Sécurisation et maîtrise des risques Remise en cause des cahiers des charges

(analyse de la valeur : éco 100k€ (3%) Dont sourcing Asie (Chine) : plan de sécurisation et de compétitivité Chef

de projet (équipers Qualité, Recherche, Réglementaire) Négociation, contractualisation Remise à niveau Qualité

(conformité aux exigences URGO) Durée du projet : 2 ans Négociation interculturelle Esprit d'analyse, sens de

la réalisation, ténacité Travail en mode projet Connaissance du marché asiatique

**Octobre 2010 à Avril 2012**

(CDD) ACHETEUR EQUIPEMENTS CEA (Nucléaire), Dijon Achats d'équipements (soumis au code des marchés publics) Négociation avec les clients internes Etablissement du cahier des charges Analyse et recommandation suite Appels d'offres Contractualisation Travail en équipe Connaissance de l'environnement international

**Septembre 2008 à Mai 2010**

NEGOCIATRICE EN IMMOBILIER Guy Hoquet, Lyon

**Langues**

---

- Espagnol / anglais parlé: scolaire / écrit: notions

**Atouts et compétences**

---

Suite office SAP (Expert)

**Permis**

---

permis B

**Centres d'intérêts**

---

- Culture et nouvelles tendances  
Musique, Littérature  
Sports  
Sports de plein air, Fitness  
Voyages  
Amérique du Nord, Europe, Asie