

Guillaume V. - Né
37000 Tours
7 ans d'expérience
Réf : 1802050750

Acheteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2015- 2016| Licence Professionnelle Achats
Achats, Management et Négociation
IUT Belle Beille (Angers)
2010 - 2012| BTS Négociation Relation Client
Gestion, Management et Commercialisation
Arpec Touraine (TOURS)
2010 | Diplôme Vente aux Particuliers
Ventes aux particuliers liés à la rénovation de l'habitat
Ecole Huis Clos (ROUEN)
2009 - 2010|1ère Année BTS Vente et Production Touristique
Techniques de communication et Vente
Lycée Sainte URSULE (TOURS)
2009 | BAC STG - Option Mercatique

Expériences professionnelles

Depuis Septembre 2015

Acheteur □ Service Achats DALKIA (Centre Ouest) - Achats de produits industriels, matières premières ou de services - Interface entre les différents intervenants (interne et externe) - Négociation des prix et des délais - Prospection du marché, veille permanente - Accompagnement des fournisseurs dans l'amélioration de leurs produits - Mise en place des contrats d'achats

2014-2015

Attaché Outils et Méthodes □ B.E.D filiale DALKIA (35 départements) □ Service Achats DALKIA (15 départements) - Création de méthodes/Structure adoptées par le projet - Déploiement des outils de suivi adoptés pour le projet - Formation des équipes sur les outils déployés - Générer le reporting et le suivi du projet - Accompagnement des chefs de services sur l'analyse de ces reportings - Audits internes (Filiale) et externes (Dalkia / Fournisseurs)

2012-2014

Attaché Commercial □ B.E.D Filiale DALKIA Industrie-Atlantique (35 départements) - Analyse du marché biomasse sur l'Ouest de la France - Gestion logistique de l'approvisionnement des chaufferies biomasse de Dalkia (transport, stockage) - Gestion des contrats et suivi Clients/Fournisseurs - Mise en place de méthodes (base de données, tableaux de bord, ...)

2010-2012

Chargé de Clientèle en Alternance □ B.E.D DALKIA Industrie-Atlantique (35 départements) - Suivi Clientèle - Gestion de l'approvisionnement des chaufferies Biomasse - Montage d'offres commerciales

2010

Commercial VRP □ HUIS-CLOS (Tours) - Suivi d'un portefeuille de clients particuliers - Prospection de nouveaux

clients et vente

Langues

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

Atouts et compétences

- Interface entre les différents intervenants (interne et externe)
- Négociation des prix et des délais
- Prospection du marché, veille permanente
- Accompagnement des fournisseurs dans l'amélioration de leurs produits
- Mise en place des contrats d'achats
- Création de méthodes/Structure adoptées par le projet
- Déploiement des outils de suivi adoptés pour le projet
- Formation des équipes sur les outils déployés
- Générer le reporting et le suivi du projet
- Accompagnement des chefs de services sur l'analyse de ces reportings
- Audits internes et externes
- Analyse du marché biomasse sur l'Ouest de la France
- Gestion logistique
- Gestion des contrats et suivi Clients/Fournisseurs
- Mise en place de méthodes (base de données, tableaux de bord, ...)
- Suivi Clientèle
- Montage d'offres commerciales
- Suivi d'un portefeuille de clients particuliers
- Prospection de nouveaux clients et vente (Expert)