

Jeremy R. - Né

--

11 ans d'expérience

Réf : 1904050805



Acheteur / chef de produit

Ma recherche

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

Formations

2016 : Bac +5 à E.S.C.E.M sur Tours

MASTER 2 MARKETING, MANAGEMENT, FINANCE, STRATEGIE

2006 : Bac +4 à UNIVERSITE FRANCOIS RABELAIS sur Tours

I.U.T. GENIE ELECTRIQUE ET INFORMATIQUE INDUSTRIELLE

2004 : Bac à LYCEE NOTRE DAME LA RICHE sur Tours

BACCALAUREAT S.T.I. ELECTRONIQUE

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :

CHARGE D'AFFAIRES chez Hilti

- Développement et fidélisation d'un portefeuille de 400 clients et 500 prospects. Objectif de C.A. annuel de 550 k€. +6% 2018 vs 2017.
- Analyse des besoins, démonstration et vente de solutions techniques globales (produits et services) adaptées
- Réalisation, suivi et relance des offres de prix
- Mise en place de financements et gestion des échus
- Planification, phoning, prise de rendez-vous et prospection

2007 - 2015 :

TECHNICIEN ETUDE DE PRIX / ACHETEUR chez Rimbaud S.a.s

- Négociation et achats de 700 k€ de matériaux en 2013, auprès de 30 fournisseurs dans différents domaines (matériaux, outillage, informatique, location de matériel)
- Sourcing fournisseurs, passation des commandes et suivi des approvisionnements
- Gestion des stocks de matériaux et outillage
- Création de bases de données pour les prix des produits et le suivi des commandes
- Management ponctuel d'équipes de 2 à 3 ouvriers et de personnel administratif
- Réponses aux appels d'offres publics et privés
- Gestion d'un parc automobile de 20 véhicules : affectation et entretien des véhicules
- Suivi de chantiers : étude, présentation du chantier à l'équipe d'ouvriers, réunions de chantiers, coordination avec les autres corps de métier, réception des travaux avec le client

Logiciels

Office

Atouts et compétences

- Négociation et achats auprès des fournisseurs dans différents domaines (matériaux, outillage, informatique, location de matériel)
- Sourcing fournisseurs, passation des commandes et suivi des approvisionnements
- Gestion des stocks de matériaux et outillage
- Création de bases de données pour les prix des produits et le suivi des commandes
- Management ponctuel d'équipes de 2 à 3 ouvriers et de personnel administratif
- Réponses aux appels d'offres publics et privés
- Suivi de chantiers : étude, présentation du chantier à l'équipe d'ouvriers, réunions de chantiers, coordination avec les autres corps de métier, réception des travaux avec le client
- Développement et fidélisation d'un portefeuille.
- Analyse des besoins, démonstration et vente de solutions techniques globales (produits et services) adaptées
- Réalisation, suivi et relance des offres de prix
- Mise en place de financements et gestion des échus
- Planification, phoning, prise de rendez-vous et prospection

Permis

Permis Permis B