

Phu P. - Né
76600 Le Havre
4 ans d'expérience
Réf : 1904160740



Acheteur btp

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services Commerciaux.

Formations

2018 : Bac +5 à Université Le Havre Normandie
Master en Marketing international

2013 :
Attestation de Logistique générale -
Attestation de Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés

2013 : Bac +2 à Université des Sciences Économiques de Ho Chi Minh ville
Diplôme universitaire en Administration des Entreprises - Spécialité Commerce International

Expériences professionnelles

04/2018 - 2018 :
Stagiaire Chargé de Projet Achat Indirect chez Euralis Gastronomie
L'inventoriage et l'archivage tous les contrats d'achats indirects de chacun des sites du Pôle Alimentaire.
Réalisation un planning pour répertorier la fin de validité des contrats, les CA annuels, les durées de préavis.
L'accompagnement un projet de déploiement d'une contrathèque digitale en prenant compte les besoins de toutes les parties prenantes du processus de contractualisation (juridique, achats, finance, prescripteurs).
Participation au déploiement d'un processus de validation ou de reconduction des contrats (workflow).
Participation au cadre d'appels d'offres achats indirects (Transport Logistique, BioSécurité, CAPEX...). La participation dans la démarche RSE : Achats Responsables

04/2017 - 2017 :
Stagiaire Vente et Marketing chez Groupe Martiniquaise/la Distillerie Busnel
Guide touristique en français et en anglais. Réalisation des ventes en fidélisant la clientèle. Participation à la gestion des stocks et aux approvisionnements. Gestion commerciale et administrative

06/2015 - 2016 :
Adjoint responsable commercial chez Groupe Globelink, Vietnam
Élaboration des offres de prix et service. Établissement des relations commerciales de qualité avec les clients et gestion de la relation client. Mise-en-oeuvre de la stratégie commerciale afin d'assurer le développement.
Participation au recrutement des commerciaux et assurer leur formation. Mise à jour des dossiers administratifs.
Identification des difficultés opérationnelles, des évolutions des marchés et proposition de solutions.
Collaboration, négociation avec les partenaires et les fournisseurs pour établir le tarif et assurer le service demandé

01/2013 - 2014 :
Commercial - Marketing chez Sarl De Commerce, Service Des Marchandises A.n.c

Développement d'une nouvelle clientèle ciblée. Prospection et gestion d'un portefeuille clients existant. Promotion et négociation commerciale. Participation à la construction le tarif de service logistique. Conseil et accompagnement des clients. Collaboration étroite avec l'équipe d'opération en recueillant les informations sur le marché afin de s'adapter aux besoins des clients. Élaboration des outils commerciaux pour l'équipe de vente

Logiciels

Office, Sap

Atouts et compétences

Élaboration des offres de prix et service.

Établissement des relations commerciales de qualité avec les clients et gestion de la relation client.

Mise-en-oeuvre de la stratégie commerciale afin d'assurer le développement.

Participation au recrutement des commerciaux et assurer leur formation.

Mise à jour des dossiers administratifs.

Identification des difficultés opérationnelles, des évolutions des marchés et proposition de solutions.

Collaboration, négociation avec les partenaires et les fournisseurs pour établir le tarif et assurer le service demandé.

Développement d'une nouvelle clientèle ciblée.

Prospection et gestion d'un portefeuille clients existant.

Promotion et négociation commerciale

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Tennis, Cuisine, Voyages