

Safaa B. - Née
92310 Sèvres
8 ans d'expérience
Réf : 1912291724



Acheteuse

Ma recherche

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

Formations

2016 : Bac +5 à Université de Lille / ISCAE

Double diplôme Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises
Master spécialisé en Commerce International

2010 : Bac +5 à ESC TOULOUSE

Bachelor en Management des Affaires Commerciales

2009 : Bac +2 à Ecole Française des Affaires

Diplôme français de Technicien Supérieur en Commerce et Gestion

Expériences professionnelles

01/2017 - 2018 :

Acheteuse packaging chez Inderma Laboratoire Dermatologique

- o Achat de produits finis et d'articles de conditionnement
- o Suivi des dates de mise à disposition des produits
- o Suivi et optimisation des stocks de packagings
- o Réalisation d'appels d'offres
- o Négociation fournisseurs
- o Recherche de leviers d'économies potentiels
- o Décomposition de prix et réalisation d'analyse financière des fournisseurs
- o Support d'administration des ventes France et Export
- o Tenue de l'objectif zéro gâche : analyse des rapports de productions, actions correctives
- o Gestion de projet : lancement de nouveaux produits en collaboration avec le service Marketing
- o Elaboration et codification des nomenclatures articles sur Sage

01/2016 - 2016 :

Chargé de Marketing et développement commercial chez International Paper France - Leader Mondial
D'emballage En Carton Ondulé

- o Etude et veille concurrentielle
- o Recherche de nouveaux prospects
- o Mise en place de stratégie commerciale

05/2012 - 2016 :

Acheteuse matières premières chez Orkila - Leader De Distribution Des Matières Chimiques En Afrique & Moyen Orient

- o Négociations des prix d'achat et des conditions commerciales annuelles / ponctuelles
- o Construction de la gamme et sélection des produits en collaboration avec le chef de produit
- o Optimisation de la relation fournisseur et suivi de leurs performances (retards livraisons, ruptures)

- o Règlement des litiges en collaboration avec le service contrôle qualité
- o Participation à la refonte du processus achats en collaboration avec la direction approvisionnement
- o Gestion et optimisation des stocks, pilotage de la valeur et de la couverture du stock
- o Analyse du surstock et mises en place d'actions en relation avec le chef de produit

03/2010 - 2012 :

Commerciale

- o Développement de nouveaux business et revenus sur le segment des chaussures haut de gamme
- o Gestion et planification des commandes en fonction des historiques de ventes, de la saisonnalité et des opérations commerciales
- o Prospection, développement de nouveaux clients et rencontre des décideurs
- o Recommandations et conseils (pricing, positionnement, cible, programme de fidélité)

Logiciels

Office

Atouts et compétences

- o Développement de nouveaux business et revenus sur le segment des chaussures haut de gamme
- o Gestion et planification des commandes en fonction des historiques de ventes, de la saisonnalité et des opérations commerciales
- o Prospection, développement de nouveaux clients et rencontre des décideurs
- o Recommandations et conseils (pricing, positionnement, cible, programme de fidélité)
- o Achat de produits finis et d'articles de conditionnement
- o Suivi des dates de mise à disposition des produits
- o Suivi et optimisation des stocks de packagings
- o Réalisation d'appels d'offres
- o Négociation fournisseurs
- o Recherche de leviers d'économies potentiels
- o Décomposition de prix et réalisation d'analyse financière des fournisseurs
- o Support d'administration des ventes France et Export
- o Tenue de l'objectif zéro gâche : analyse des rapports de productions, actions correctives
- o Gestion de projet : lancement de nouveaux produits en collaboration avec le service Marketing
- o Elaboration et codification des nomenclatures articles sur Sage

Centres d'intérêts

Voyage, sport (Yoga, Pilâtes, Plongée...)