

Dahlia T. - Née
26300 Bourg De Péage
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2007171555

Responsable service achats et approvisionnements

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2014 : Bac +5 à École de Management - EMD sur Marseille

Bac + 5 Manager d'Entreprise - Option Management International - Mention AB

Sujet de mémoire : Sorea, une stratégie de gestion à rénover

- Comment aborder les achats de la société en vue de faire des gains sur la marge bénéficiaire nette ?

2010 : Bac +3 à Université de Grenoble III - Stendhal sur Grenoble

Licences III en Langues Étrangères Appliquées (anglais-espagnol)

Expériences professionnelles

07/2018 à ce jour :

Responsable achats et approvisionnements (périmètre d'achats de 1000k€) chez Serret Mécanique Usinage De Précision (en9100 Et Iso13485) - Ca 6000 K€ - 46 Salariés sur Bourg De Péage

Prendre en charge les achats de matière première pour l'usinage en accord avec les normes et exigences de clients de l'aéronautique, du médical et de l'industrie de pointe ;

- Sélectionner les sous-traitants (mécanique / traitements de surface / traitement thermique) et répertorier leurs périmètres et qualifications ;
- Optimiser les commandes selon des objectifs CQD et effectuer les relances nécessaires ;
- Surveiller les encours atelier afin de transmettre des prévisions fiables aux fournisseurs de sous-traitance,
- Lire les plans de clients afin de m'assurer de la cohérence des commandes émises ;
- Répondre aux besoins des clients internes pour l'outillage et les outils de coupe ;
- Optimiser le service achats en redéfinissant et simplifiant certains processus ;
- Piloter les indicateurs liés au service (OTD / Taux de NC / Niveau des stocks / Evolution des couts sur le CA de l'entreprise)

2017 - 2018 :

Chargée de clientèle trilingue chez Innovista Sensors / Crouzet Fabricant De Composants D'automatisation - Ca 120000 K€ - 450 Salariés sur Valence

Gérer un portefeuille de clients en France et en Espagne, sur des marchés aussi variés que l'industrie, l'automobile et l'aéronautique (300 clients) ;

- Apporter des solutions aux demandes techniques des clients et prospects ;
- Etablir le lien entre tous les services dans les intérêts du client ;
- Etudier les opportunités en accord avec la nouvelle politique commerciale de la société ;
- Être un support au sein du service de relation client quant à la mise en place du nouvel ERP ;
- Analyser les appels clients afin d'orienter au mieux la nature du service clients ;
- Définir les clients pour lesquels un support adapté doit être mis en place

2016 - 2019 :

Trésorière chez Ugap Gym De Bourg De Péage

Établir les budgets annuels

- Gérer la comptabilité des deux clubs de l'association
- Rechercher des sponsors
- Mettre en place des actions sportives afin de générer des fonds pour l'association

2015 - 2016 :

Chef de secteur chez Bm Brokers Force De Vente Externalisée - Ca 4800k€ - 36 Salariés sur Taverny
Représenter en GMS et en parapharmacie les intérêts de 20 industriels de secteurs aussi variés que la parfumerie, le bazar et l'épicerie ;

- Assurer la bonne application des accords nationaux dans les points de ventes ;
- Prioriser les actions dans les différentes enseignes en fonction des objectifs ;
- Gérer l'image de marque lors d'évènements professionnels ;
- Être proactive en remontant les informations du terrain concernant la concurrence afin d'améliorer les résultats ;
- Échanger avec les consommateurs lors des visites en rayon en vue de déclencher un acte d'achat

01/2012 - 07/2012 :

Assistante projet export stagiaire chez Eoc International Société D'accompagnement à L'international - Ca 600 K€ - 4 Salariées sur Marseille

- Prospecter les clients
- Organiser des évènements promotionnels à l'étranger et préparer des salons professionnels ;
- Faire des reportings réguliers

2012 - 2015 :

Acheteuse approvisionneuse chez Sorea Rénovateur De Pièces Automobiles - Ca 16 000 K€ - 58 Salariés sur Ste Eulalie En Royans

Gérer de manière autonome un budget annuel de 400k€ pour une famille d'achat stratégique;

- Référencer douze fournisseurs de pièces automobiles européens et asiatiques en l'espace de deux ans, améliorant ainsi les capacités d'approvisionnement des produits ;
- Négocier les prix d'achats pour toutes les commandes passées, permettant d'obtenir jusqu'à 25% de remise sur le montant initial ;
- Mettre en place des outils de suivi des achats de la société afin de répondre efficacement aux demandes des clients internes, notamment concernant les livraisons ;
- Établir un échéancier permettant de suivre l'état des paiements et les demandes d'avoirs commerciaux ;
- Coordonner les actions des différents services (productions, techniques et logistiques) en vue d'améliorer le taux de service de la société (+ 3 points en moyenne entre 2013 et 2014) ;
- Gérer les litiges avec les fournisseurs en privilégiant les rapports win-win

02/2011 - 04/2011 :

Assistante export stagiaire chez Itc Grenoble Bureau D'achat - 10 000 K€ - 8 Salariés sur Grenoble

- Demander les cotations en Asie et passer les commandes pour nos clients sud-américains ;
- Rédiger les factures et préparer les crédits documentaires ;
- Rechercher des fournisseurs potentiels pour les projets de développement de nos clients

Langues

Espagnol (Oral : courant / Ecrit :)

Atouts et compétences

Achats et Logistique • Sélectionner et auditer les fournisseurs

- Analyser les stocks et définir les besoins
- Rédiger et analyser les appels d'offres
- Veiller à la bonne réalisation des conditions contractuelles négociées

- Optimiser les achats selon des objectifs de qualité et de rentabilité
- Élaborer des tableaux de bord pour suivre l'activité du service (commandes, réception, évolution des tarifs...)
- Anticiper les ruptures
- Suivre la production dans les usines de sous-traitants
- Lire les plans techniques pour vérifier la cohérence des gammes
- Recruter et manager les collaborateurs du service

Commercial et Marketing

- Négocier les assortiments et les mises en avant des produits
- Utiliser le relationnel pour fidéliser la clientèle
- Faire preuve d'empathie pour apporter des solutions aux besoins réels des clients
- Préparer des fiches techniques dans plusieurs langues
- Assurer la bonne tenue d'actions promotionnelles
- Suivre la notoriété d'un produit avec les agences de relations publiques

Finance • Préparer les bilans et comptes de résultats

- Faire des analyses financières