

Amel B. - Née en 1994
92170 Vanves
3 ans d'expérience
Réf : 2011040837

Acheteuse

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +5 à Business School of Commerce and Marketing sur Paris
Master Achats

2016 : Bac à ISTE Business School sur Paris
Bachelor Business
-Vente et négociation B to B
-Marketing B to B

2012 : Bac sur Nice
Baccalauréat scientifique option physique chimie

Expériences professionnelles

09/2018 à ce jour :

Acheteuse projet corps d'états secondaires/BTP chez Eiffage Construction sur Massy

Étude de prix en corps d'état secondaires sur des opérations en phase DCE ou en montage

- Maîtrise des risques techniques et financiers
- Recherche de variantes et d'optimisations
- Accompagnement de l'équipe commerciale en phase de négociation
- Suivi du budget et réalisation des reportings réguliers
- Veille active sur les évolutions des produits, services et innovations

Consultation et désignation des entreprises sous-traitantes en phase chantier en étroite relation avec l'équipe travaux:

- Dans le respect des objectifs techniques et financiers
- Mise en conformité technique et économique des offres

Missions secondaires :

- Capitalisation technique et économique
- Recherche de nouveaux produits, variantes ou équivalents
- Evaluation des sous-traitants en relation avec les équipes travaux
- Recherche de nouveaux partenaires

09/2017 - 09/2018 :

Acheteuse gros-oeuvre/BTP chez Eiffage Construction sur Igny

- Définition des besoins de l'entreprise : volumes d'achats, estimations des échéances, caractéristiques des produits attendus, qualité...
- Réalisation des études de marché
- Sourcing et négociations avec les fournisseurs
- Elaborations et suivi des contrats cadres
- Suivi du budget et réalisation des reportings réguliers
- Veille active sur les évolutions des produits, services et innovations

09/2016 - 08/2017 :

Business manager/B to B chez Veolia Propreté sur Nice

- Gestion de portefeuille client industriel (Z.I Carros) et grande distribution
- Déploiement de nouveaux marchés - 2,2 M € de chiffres d'affaire
- Participation aux réponses d'appels d'offres
- Etude de marché

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

- Achats techniques et stratégiques
- Négociation B to B
- Management des risques et de la relation fournisseur
- Définition des besoins de l'entreprise : volumes d'achats, estimations des échéances, caractéristiques des produits attendus, qualité...
- Réalisation des études de marché
- Sourcing et négociations avec les fournisseurs
- Elaborations et suivi des contrats cadres
- Suivi du budget et réalisation des reportings réguliers
- Veille active sur les évolutions des produits, services et innovations