

Nelly T. - Née en 1987
95000 Cergy
2 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 2012301707

Acheteuse

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans les Services Commerciaux.

Formations

2013 : Bac +5 à Ecole de Management sur Bordeaux
Master 2 en Achats Internationaux

2012 : Bac +5 à Ecole de Management sur Bordeaux
Master 1 en Management

2010 : Bac +3 à Institut Supérieure de Management, Cameroun
Licence en Marketing Opérationnel

2009 : Bac +2 à Ecole Supérieure de Gestion, Cameroun
Brevet de Techniciens Supérieurs en Commerce

Expériences professionnelles

05/2014 - 07/2014 :

Intérimaire au poste d'Acheteuse Junior chez Altran, Société De Conseils En Innovation sur Blagnac

- Définir les produits à acheter en collaboration avec les Managers et le service qualité
- Développer les relations avec les fournisseurs
- Assurer la veille marketing sur les tendances du marché
- Prospector et rencontrer de nouveaux sous-traitants

09/2013 - 04/2014 :

Stagiaire au poste d'Acheteuse Junior chez Altran sur Blagnac

ACHAT D'EQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUELS

- Négocier les termes commerciaux (prix, délais de livraison, conditions de paiement, ect...)
- Sourcer et sélectionner les fournisseurs
- Gérer les litiges avec les fournisseurs
- Assurer l'interface entre les clients internes et les fournisseurs

ACHAT DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

- Négocier les grilles tarifaires
- Traiter et lancer les appels d'offres
- Rencontrer et négocier les grilles tarifaires avec les sous-traitants
- Rédiger les contrats et les engagements de confidentialité et soumettre aux sous-traitants
- Suivre l'exécution des contrats et le respect des grilles tarifaires négociées

02/2012 - 07/2012 :

Stagiaire au poste d'assistance logistique chez Bocom Petroleum : Société De Distribution De Produits Pétroliers sur Douala, Cameroun

- Contrôler le niveau de stock des produits dans les stations - services

- Elaborer la politique de gestion de flux et le planning de distribution
- Suivre les commandes jusqu'à la livraison
- Sélectionner les transporteurs
- Traiter l'approvisionnement des produits dans les citernes

08/2010 - 10/2010 :

Stagiaire au poste de commerciale chez Bocom Pteroleum sur Douala, Cameroun

- Prospector les clients potentiels
- Effectuer les recouvrements chez les clients
- Traiter et suivre les dossiers/factures/paiement des clients
- Assurer la veille de marché de la distribution pétrolière

08/2008 - 09/2008 :

Stagiaire au poste assistante Délégué du Personnel chez Bocom Pteroleum sur Douala, Cameroun

- Superviser les tâches des ouvriers
- Rédiger les routines
- Assurer l'appui technique au responsable délégué du personnel
- Préparer les dossiers des employés en cas de litiges

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Bases de données Xerfi (études des entreprises), Orbis (données financières des sociétés)
- Technique de négociation, de sourcing et rédaction d'appels d'offres
- Analyse des KPI, réduction de coûts
- Benchmark, mise en concurrence des fournisseurs
- Etude de marché
- Technique de rationalisation du panel fournisseurs

Centres d'intérêts

- Voyages : Allemagne (tourisme), Belgique (tourisme), Sénégal (études), Suisse (tourisme)
- Danse moderne : compétitions
- ASCEB : secrétaire dans l'association ; Association Camerounaise des Etudiants à Bordeaux