

Samira M. - Née en 1987

--

11 ans d'expérience dont 8 à l'étranger

Réf : 2102120717

Acheteuse

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +5 à IFOCOP sur Paris

Master Acheteur France et International

2018 : Formation à Formation à ALD sur Paris

Négociations selon les couleurs insight

2017 : Formation à SG académie sur Paris

Négociation commerciale et feedback constructif

2015 : Formation à Chambre de commerce Franco-Algérienne sur Alger, Algerie

Gestion de projet

2008 : Bac +3 à EHEC (ex : INC) sur Alger

Licence en études et recherches commerciales

Expériences professionnelles

09/2019 - 12/2019 :

Consultante en flotte automobile et solutions mobilités chez Bouygues Construction (hq) sur Saint Quentin En Yvelines

Missions & Réalisations à échelle pays - France :

Appel d'offre national pour les réseaux carrossiers: Parc de 10 000 véhicules/ CA : 7 M€ :

- Analyser les dépenses => économie détectée de 1 M€ / an (massification + mise en concurrence des prix + mise en place de RFA).

- Mener une démarche fonctionnelle pour définir les besoins.

- Piloter les réunions durant l'appel d'offre et les négociations avec les fournisseurs.

- Négocier les contrats (QCD + KPI's) et recommandations au comité de pilotage.

Consultation pour mettre en place une solution VTC: 30 K voyages par an/ CA : 2M €.

11/2018 - 07/2019 :

Consultante ponctuelle chez Anim'up Sarl - Entreprise Familiale (création Et Lancement) Vente Et Distribution Des Produits Animaliers

- Mise en place des process de ventes et achats.

- Construction du panel fournisseurs et clients potentiels.

- Mise en place des accords avec les partenaires (distributeurs & associations).

02/2017 - 09/2018 :

International Key Account Manager chez Ald International (hq) - Leader Mondial Dans Le Leasing Opérationnel Des Véhicules Aux Entreprises sur Rueil Malmaison

Missions à échelle internationale - 43 pays (Langue principale du poste : Anglais) :

- Gérer les comptes internationaux => CA : 108 M€.
- Acquérir de nouveaux clients (cycle de vente long: 3 à 24 mois).
- Gérer les appels d'offres internationaux en représentant 43 filiales.
- Vérifier et consolider les soumissions des filiales - Analyse de Big Data - Excel .
- Négocier des contrats cadres : 500K€ et 40 M€.
- Réaliser des business reviews - temps de voyage en Europe: 50%.
- Suivre les KPI's & les actions correctives, présenter les tableaux de bords aux clients

Réalisations :

- Signature d'un contrat sole supply de 5 ans - CA : 40 M€.
- Management de 14 appels d'offres internationaux et suivi de 25 locaux.
- Pilotage de 2 projets d'optimisation de coûts à une échelle européenne.
- 12 "ouvertures pays" (renforcer la couverture des contrats cadres internationaux).
- Experte de la solution télématique embarquée et formation des équipes des filiales

10/2008 - 12/2016 :

Manager Grands Comptes chez Ald Automotive Spa - Leader Dans Le Leasing Opérationnel Des Véhicules Aux Entreprises sur Alger, Algérie

- Maintenir et augmenter la part de marché avec les comptes stratégiques.
- Gérer les appels d'offres et élaborer les réponses tarifaires et qualitatives.
- Négocier les contrats et leurs renouvellements.
- Assurer l'implémentation des contrats et la communication interne.
- Suivre les KPI's avec les clients, anticiper les dérives et piloter les corrections.
- Représenter ALD dans les réunions internationales et séminaires.

Réalisations :

- Atteindre les objectifs : plus de 100% sur 4 ans consécutifs (2012 - 2015).
- Signature de 4 contrats historiques représentant un CA de 16M€.
- Signature de plus de 30 contrats avec des PME : 1 à 50 véhicules.
- Leader d'équipe et responsable commerciale par intérim.
- Elue 1ere en gestion clients en 2012 et Top commerciale en 2010

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Maintenir et augmenter la part de marché avec les comptes stratégiques.
- Gérer les appels d'offres et élaborer les réponses tarifaires et qualitatives.
- Négocier les contrats et leurs renouvellements.
- Assurer l'implémentation des contrats et la communication interne.
- Suivre les KPI's avec les clients, anticiper les dérives et piloter les corrections.
- Représenter ALD dans les réunions internationales et séminaires

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Présidente de l'association

Les Moustaches DZ pour la protection des animaux et de l'environnement