

**Grégory C.** - Né en 1993  
**78140 Vélizy**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 2104271321**

## Acheteur

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2020** : Bac +5 à Université de Sceaux sur Sceaux  
Master Achats à l'International

**2018** : Bac +3 à Université d'Évry Val d'Essonne sur Évry  
Licence Gestion des Achats et des Approvisionnements à l'International

**2017** : Bac +2 à Lycée Jean Pierre Vernant sur Sèvres  
BTS Commerce International à Référentiel Européen

### Expériences professionnelles

---

**09/2017 - 11/2020** :  
Acheteur Industriel chez Arquus - Groupe Volvo

**05/2017 - 08/2017** :  
Conseiller de vente chez Bouygues Telecom sur Parly  
- Accueil, renseignements et vente des différents mobiles, forfaits et services proposés selon la stratégie commerciale mise en place par Bouygues Télécom,  
- Vérification et mise à jour des stocks,  
- Mise en rayon des produits et facing

**01/2017 - 03/2017** :  
Représentant financier chez Hsbc  
Représentant financier au sein du service des garanties internationales (Stage)  
- Mise en place et suivi administratif de crédits documentaires, garanties internationales et lettres de crédit,  
- Participation aux activités de financement des opérations à l'importation et à l'exportation

**05/2016 - 07/2016** :  
Représentant commercial chez Torre Del Veguer, Espagne  
Représentant commercial au sein du service des relations internationales (Stage)  
- Évaluation du potentiel de la clientèle actuelle,  
- Identification et sélection de cibles, prospects en cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise,  
- Mise en place d'un projet de prospection sur différents marchés internationaux (Etats-Unis, Japon, Pays- Bas et Belgique),  
- Communication avec les clients potentiels

### Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, Sap

## Atouts et compétences

---

- Élaboration et mise en place de la stratégie achats pour les catégories projet/prototype et série/mécanique,
- Analyse des demandes d'achats et achats des différents composants pour les têtes de série, la série, les véhicules de démonstration, les essais véhicules, les maquettes et les salons professionnels sur différents segments d'achats : tôlerie, usinage, cintrage, fonderie, plastique, électrique, électronique, prototypage rapide,
- Sourcing et sélection des fournisseurs en fonction de la catégorie et du segment d'achats,
- Lancement et suivi des appels d'offres pour les différentes catégories et segments d'achats,
- Interface entre le bureau d'études, la qualité, les 5 usines de production et les fournisseurs pour toutes les remontées et propositions de solutions (techniques, financières...),
- Analyse des offres et négociation des contrats avec les fournisseurs,
- Rédaction et présentation du bilan économique puis implémentation des contrats et passation des commandes,
- Évaluation et suivi de la performance achats à l'aide d'un tableau de bord,
- Gestion des litiges factures avec les fournisseurs,
- Assurance d'une veille technologique sur la fabrication additive pour les pièces de rechange, le soutien client et les marchés actuels

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Football : pratique en compétition au FC Versailles (78) en Division Supérieure Régionale,  
Voyages : États-Unis (plusieurs roadtrips sur les côtes Ouest et Est), Mexique, Île Maurice, Croatie, Chypre, Suède, Grèce, Angleterre, Espagne, Suisse...