

Rime S. - Née en 1982
93190 Livry-gargan
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2104271756

Responsable achats

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +5 à école supérieure européenne de management sur Lyon
Master Développement International ECEMA

2004 : Formation à école de Commerce de la CCI du Jura
2ième cycle Magestic - Diplôme de Responsable en Développement
Commercial et Organisation Industrielle

2002 : Bac +2 à Lycée Condorcet sur Belfort
BTS Commerce International

2000 : Bac
Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

10/2018 à ce jour :

RESPONSABLE ACHATS chez Group Purchaser // Peters Surgical (medical Device Industry)

- Projet de distribution - Nouveau MDR UE 2017/745 - scope 3.7m€
- Group spend mapping
- Contract management
- Optimisation portefeuille achats
- International sourcing (Asia)
- Saving tools
- Achats responsables (RSE)

05/2012 - 08/2018 :

Purchasing Manager chez Guerbet (pharmaceutical Industry)

- Achats de production: budget 35 M€
- 2 categories achats de production: Packaging I, II et III (PFS, flacons, bags, ...) & Medical Devices (injecteurs et ancillaires)
- Master supply agreement, cahier des charges and audits
- Matrix Report
- Cost saving performance 9%
- Projet achats
- Benchmarking, change management
- Achats durables: développement social, réduction des emballages et contrôle origine des matériaux

01/2007 - 03/2012 :

Strategic Purchaser chez Wartsila Sas (energy Industry)

- Principales familles achats: pompes et filtres
- Definition du besoin & lancement appel d'offre
- Supply chain management
- Achats spécifiques sur plan (hors catalogue)
- Rationalisation de la base fournisseurs
- Cartographie des risques
- Gestion paramètres d'approvisionnement

03/2005 - 01/2007 :

Export Customer Service chez Wartsila Sas (energy Industry)

- Customer portfolio management Europe du Nord et Russie
- Claims management
- Revue périodique du portefeuille client
- Supply chain: gestion des exportations

09/2003 - 06/2004 :

Export Assistant chez Bourbon Communication (entertainment Sct.)

- Prospection de nouveau marché (Pologne)
- Veille concurrentielle
- Gestion des dossiers transport
- Administration des ventes (offres, commandes et facturations)
- Liquidation des excédents de stocks

04/2001 - 07/2003 :

Marketing Assistant & RD Assistant chez Washington Dc National Us - Arab Chamber Of Commerce Nusacc/
Corporate Council Of Africa Cca, Etats Unis

- Questionnaire satisfaction aux adhérents
- Contrat d'adhésion de nouveaux membres (3M)
- Recherche information spécifiques pour les membres
- Business Link Maghreb (newsletter): publication d'articles
- Organisation d'événements promotionnels (délégation présidentielle et ministérielle, invitation ambassades,...)
- NUSACC: contribution à l'edition du guideline annuel

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Achats
Corporate management
Achats famille & projet
Sourcing stratégique
TCO & décomposition coût
Gestion des risques
Cartographies des dépenses
Costs savings
Augmentation marge
Supply chain analysis
Ventes
Incoterms® 2020
Call-off
Pricing
Trend & Market Analysis
Claim Management
Reporting

Permis

Permis B