

**Patrick A.** - Né en 1984  
**91160 Longjumeau**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2207141639**

## Acheteur

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2005** : Bac +2 à ICN nancy  
Diplôme d'Études Supérieures de Commerce International

**2004** : Bac +3 à IUT Nancy -Brabois  
Licence professionnelle de Commerce

**2003** : Bac +2 à Institution St Joseph sur Nancy  
BTS Maintenance Industrielle

**2001** : Bac à Institution St Joseph sur Nancy  
Baccalauréat STI Génie mécanique

### Expériences professionnelles

---

**2015 - 2020** :

Caviste / Gérant chez Société Nicolas

- Gestion intégrale du point de vente.
- Accueil client, conseil et vente.
- Veille à la bonne tenue du point de vente.
- Gestion des commandes et des livraisons.
- Valorisation de l'espace commercial.

**2009 - 2014** :

Responsable des Achats chez Société Exaprobe Ecs (Électricité Tertiaire, Vdi)

- Gestion de portefeuille produits et fournisseurs.
- Négociation des contrats d'achats en collaboration avec les différents services de l'entreprise.
- Étude de Marché Fournisseurs et produits.
- Analyse et suivi des achats réalisés et tendances à suivre. Veille technologique.
- Suivi des contrats : livraisons, qualité, paiement, gestion des litiges.
- Évaluation des fournisseurs

**2008 - 2009** :

Commercial Import/Export chez Société Numrs (négoce De Produits Industriels à L'export)

- Achats de fournitures industrielles et matériels techniques.
- Analyse et réponse à des appels d'offres internationaux.
- Sourcing international.
- Négociation et suivi des contrats import et export.
- Gestion de portefeuille client à l'export

**2006 - 2008 :**

Technico-commercial chez Société Masoneilan - Ge Industrie

- Gestion client.
- Réponses à des appels d'offres : analyse des conditions techniques et commerciales.
- Consultation de sous-traitant.
- Négociation d'affaires.
- Lancement du matériel en production et suivi de sa fabrication.
- Gestion de l'information commerciale.

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Compétences techniques : Électrique : CFO-CFA, VDI, contrôle d'accès

Pétrolier : Tubes, vannes, instrumentation, normes.

Mécanique: Maintenance mécanique et automatisme, métrologie, normes.

Compétences achats : Sourcing, analyse et création de cahier des charges.

Optimisation des achats, gestion des délais, de la logistique et des litiges.

Négociation des contrats avec les fournisseurs.

Compétences commerciales: Gestion et développement de portefeuille client en France et à l'international.

Maîtrise des pratiques à l'export.

Gestion de la logistique en France et à l'export.

Négociation client.

Mise en place d'événements et d'animations promotionnelles

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sports de montagne. Danse. Musique.

Organisation d'événements culturels