

Catherine M. - Née en 1980
75013 Paris
18 ans d'expérience
Réf : 2407171323

Responsable achat

Ma recherche

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

Formations

2022 : Certificat Négociatrice technico-commerciale à ADIP Groupe IGS Paris sur Paris

2006 : Certificat Réceptionniste à INFA, Paris Nord II sur Paris

2002 : Bac +3 à Phnom Penh sur Cambodge
Licence en Management Information System (MIS)

1998 : Bac à Lycée Bak Touk sur Cambodge

Expériences professionnelles

2024 à ce jour :
Responsable Achat
15 ans d'expérience

06/2022 à ce jour :
Responsable Achat et Vente en BROKE chez Ecodair (vente De Pcs Reconditionnés, Entreprise D'insertion, Paris) sur Paris

- * Achats : Mettre en oeuvre la stratégie d'achats pour tous les sites
- Élaborer et gérer le budget du processus achat afin de centraliser les achats (achats groupés de tous les sites)
- Analyser la performance des achats des gammes
- Valoriser les achats en qualité et en gros lot (achat en broke)
- Négocier des nouveaux contrats et renégocier des contrats en cours
- Négocier les termes de paiement à des fournisseurs à l'étranger
- Créer des relations de confiance et de long-terme avec les fournisseurs et négocier
- Contrôler et suivre les approvisionnements, les cadencements des livraisons et la qualité du matériel
- Valider pour les commerciaux la reprise d'ancien pack informatique de clients
- Gérer les litiges auprès de fournisseurs
- Assurer un reporting régulier des achats effectués
- * Ventes : Développement des canaux de ventes de matériels en lot - BROKE
- Prendre en charge de la vente en broke de tous les sites
- Répondre à des appels d'offres
- Se déplacer dans tous les sites pour valoriser du matériel et assurer la mise en vente
- Assurer un reporting mensuel auprès de la direction

04/2022 - 05/2022 :
Négociatrice technico-commerciale chez Lutèce Telecom (service De Téléphonie Et De Fibre Optique, Paris) sur Paris

- * Prospecter à distance et physique de nouveaux partenaires commerciaux
- * Négocier et argumenter un entretien de vente

09/2006 - 11/2019 :

Agente technico-commerciale chez Nation Informatique (vente De Pcs Neufs Et Pièces Détachées, Paris)

- * Gestion de la vente en ligne et en magasin :
 - Objectifs de chiffres d'affaires dépassés en e-commerce et en vente directe
 - Gérer le eMarchandising et assurer un fort taux de crossselling
 - Fidéliser le client : assurer le meilleur suivi et service pour le client
- * Gestion d'achats, de réassorts et de Service Après-Vente :
 - Mettre au point et actualiser le pricing, afin d'améliorer la marge commerciale
 - Analyser les ventes et les indicateurs de performance des produits phares
 - Construire une relation de long-terme avec les fournisseurs
 - Etablir le benchmark des différents fournisseurs et négocier
 - Gérer les litiges de service après-vente auprès des fournisseurs et des clients

02/2002 - 11/2004 :

Responsable Business Développement et Marketing chez Hôtel Holiday Villa 4* sur Cambodge

- Organiser un plan d'action commercial pour développer le réseau hôtelier
 - Prospecter de nouveaux clients en élargissant les cibles
 - Assurer la fidélisation des clients et missions de clienteling
 - Organiser des cocktails mensuels et autres événements pour les clients les plus fidèles
 - Proposer et négocier des contrats professionnels avec des partenaires privilégiés
 - Etablir les devis pour les locations des salles de réunions pour événements et séminaires
 - Créer des promotions attractives et rentables pour l'hôtel et les restaurants
- * Duty Manager de l'hôtel une fois par semaine :
 - Responsable de l'intégralité du fonctionnement de l'hôtel
 - Prendre des décisions pour tous les services et gestions des litiges

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Khmer (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Chinois (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Analyser les ventes, Achat, Achats, suivre les approvisionnements, gérer le budget, magasin, fibre optique, développement commercial, vente en ligne, e-commerce, Etablir les devis, Fidéliser le client, fidélisation des clients, Répondre à des appels d'offres, indicateurs de performance, auprès des fournisseurs, Gérer les litiges, gestions des litiges, Prospecter de nouveaux clients, réassorts, plan d'action, plan d'action commercial, Marketing, Négociation, négocier des contrats, processus achat, pricing, vente, Ventes, vente directe

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

footing, exercices de fitness, Cuisine, cuisine occidentale et asiatique