



\*\*\*\*\*

\* \*\* \* \*\* \*

Canet (11200)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*.\*

## Chargé de clientèle, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2020 / août 2020

#### Chargé de clientèle

Groupe STEF/Direction France/Logistique du froid/Bondoufle (91)

juil. 2018 / avr. 2019

#### Manager de développement

Intersport France Direction Développement/Sourcing/Qualité/ Longjumeau (91)

\* Donner les consignes pour la réalisation des dossiers techniques en fonction des briefs donnés par les acheteurs

\* Challenger / conseiller les acheteurs aux moments clés de développement (brief initial - choix des prototypes)

\* Sélectionner des fournisseurs pour la réalisation de produits

\* Négocier les prix avec les fournisseurs

\* Sourcing / chercher de nouvelles usines de fabrication de produits (Chine/Inde)

janv. 2011 / déc. 2017

#### Acheteur - Chef de produit

Bricomarché France Direction Achat - Bondoufle (91)

Missions et tâches réalisées : Gestion des assortiments: Outils de jardin, Engrais - Phyto sanitaires,

Terreaux, amendements, Protection de la personne

Réalise des études de marchés, Définit, propose puis détermine le produit (gamme permanente

et promo). Assure la responsabilité des achats d'une ligne de produits distribués par l'entreprise.

Prospecte les fournisseurs potentiels, négocie les prix et les conditions d'achat.

Recherche les

meilleures sources d'approvisionnements. Commandes en recherchant le meilleur rapport

qualité/prix/délai. Achat à l'étranger (Asie). Lancement et gestion des appels d'offre (France,

Pologne, Portugal). Suit les livraisons. Elabore des bilans

janv. 2009 / janv. 2011

#### Responsable des ventes

Xoro France - Ormoy (91)

Missions et tâches réalisées : : Gestion des assortiments: Electronique Grand Public Suivi, négocié et application des accords commerciaux des clients nationaux en Grande

Distribution. Développer les ventes auprès des enseignes nationales et régionales.

Entreprendre,

démarcher sur le "terrain". Reporting

janv. 2000 / janv. 2009

#### Acheteur Manager

Carrefour France - Direction des Achats - Evry (91)

Missions et tâches réalisées : Téléphonie 2007/2009, Vidéo Connectique 2004/2007, Image et Son

(Marque MDD) 2000 / 2004

Catégorie Management. Gestion de porte feuille commerciale. Définition des gammes permanente

et promo). Analyse de panel marché, Veille, « benchmark » produits, Constitution des offres

spécifiques enseignes. Développement de chiffres d'affaires et marges, Négociations fournisseurs,

Achat à l'étranger (Chine, Turquie)

**janv. 1998 / janv. 2000    **Manager Métier****

Carrefour France - Direction des Achats - Evry (91)

*Missions et tâches réalisées :*

*Mission de la Direction Carrefour France d'affectation à la convergence des Référentiels Systèmes*

*Achat Carrefour France/Continent, Rapprocher les deux systèmes commerciaux informatiques sans pénaliser les achats magasins et fournisseurs.*

**janv. 1995 / déc. 2000    **Gestionnaire de porte feuille des stocks, commandes Epicerie et Surgelés****

Carrefour France - Direction Logistique - Ris Orangis (91)

**janv. 1990 / janv. 1995    **Attaché d'inspection****

IDF GAN Assurances - Direction Commerciale - (91)

*Chargé de mission / Commercial Gestion et développement de porte feuille commerciale Suivi de*

*la clientèle (particulière & professionnelle), Signature de contrats d'assurance, d'épargne, de placement*

---

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

/ juin 1984

**Diplôme BEPC - BEP**

---

**COMPETENCES**

Pack Microsoft Office, Publisher, Adobe, Photoshop, Quick view, AS400 IBM

---

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

**Français**

---

**CENTRES D'INTERETS**

Musique, Géopolitique, Mythologies, Sport