



*** ** *

Mios (33380)

*****@*****.***

Responsable des Achats, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2021 /

Responsable des Achats

Association Au moulleau avec Vincent de Paul

Analyse du besoin: Mise en œuvre de la politique d'achat en terme de coûts, qualité et volume.

Pilotage de l'engagement des travaux et des dépenses logistiques

Négociation: Rédaction des appels d'offre et lancement des consultations. Prise en charge de

l'intégralité des négociations: prix, qualité, délai, volume.

Suivi des contrats: Suivi de la bonne réalisation des conditions contractuelles, arbitrage en cas

de litige, suivi du budget et reporting de l'activité.

déc. 2018 / janv. 2021

Acheteur Denim et pièces à manches G-STAR Kids

KIDILIZ GROUP

Elaboration des cahiers des charges en collaboration avec les stylistes et les modélistes

Analyse des prévisions d'achats, anticipation des commandes matières, réservation des capacités de production

Négociation des meilleures conditions d'achats (prix, qualité, délais, fiabilité...) en corrélation

avec la stratégie achat groupe

Veiller à la mise au point des produits (référencement matière, accessoires, labelling, étiquette de

composition, conseils d'entretien, bien aller...)

Gestion des litiges, Suivi des indicateurs et reporting

Garante du respect par les fournisseurs du grade et des procédures qualité de la marque

déc. 2015 / nov. 2018

Acheteur Accessoires

TRIGANO VDL

Analyse du marché en fonction des produits

Sourcing des fournisseurs en proche, moyen et grand import Veille concurrentielle et sourcing de

nouveaux produits

Négociation des meilleures conditions d'achats (prix, qualité, délais, fiabilité,...)

Elaboration du

cahier des charges et suivi de la commande jusqu'à la livraison Règlement des litiges fournisseurs

(retard, qualité, conditionnement,...)

Suivi des indicateurs de performance et reporting Visite et audit de fournisseurs asiatiques

sept. 2010 / nov. 2015

Acheteur sous-vêtement H, nuit et chaussant H&F

3 SUISES

Analyse du marché et construction de l'offre

Création de la collection et réalisation du plan d'assortiment en analysant les tendances du marché,

les historiques, l'offre de la concurrence et la connaissance de notre client Négociation des

conditions d'achat des produits avec le moyen et grand import

Suivi de la mise au point produit

Garant de l'approvisionnement dans le respect des délais

Définition de la politique de communication avec l'organisation d'opérations commerciales (bannière,

emailing...)
Analyse des ventes pour expliquer les succès comme les échecs afin d'améliorer en permanence le plan de gamme
Gestion du compte d'exploitation - respect des objectifs de marge, de CA et de stock.
Travail en équipe: Management d'une assistante et d'un approvisionneur

juil. 2005 / août 2010

Acheteur Décoration et Arts de la table

NB International

Elaboration de l'offre en collaboration avec les commerciales,

1 / 2

Sourcing des fournisseurs au niveau international (parc d'environ 600 fournisseurs)
Négociation des meilleures conditions d'achats (prix, qualité, délais, fiabilité,...) Réalisation du cahier des charges et suivi de la commande jusqu'à la livraison Négociation et règlement des litiges
fournisseurs (retard, qualité, conditionnement,...) Visite et audit de fournisseurs asiatiques

déc. 2004 / juin 2005

Approvisionneur

LA REDOUTE

Négociation des conditions d'achats (prix, délais, minimum,...), pour 700 références
Négociation et gestion de la réservation capacité et matière chez les fournisseurs, Pilotage et contrôle de la marge, du taux de service et des sur-engagements,
Suivi du respect des engagements des fournisseurs tout au long de la saison.

janv. 2004 /

Acheteuse Façon

PROMOD

Conception de l'assortiment et du mix produits, en anticipant les évolutions du marché, Sourcing et sélection des fournisseurs,
Négociation des conditions d'achats (prix, délais de livraisons, minimums,...),
Suivi des prototypes et garant du bon niveau de qualité - nouveautés tous les 15 jours
Suivi du respect des engagements des fournisseurs tout au long de la saison.

janv. 2003 / janv. 2004

Acheteur junior Alcools

NOCIBE

Négociation des budgets d'achats avec les fournisseurs, Négociation des délais et des échantillons
auprès des fournisseurs,
Suivi des commandes et des livraisons, garante du stock et des réassorts pour les 250 magasins,
Véritable interface entre les magasins et les fournisseurs
Organisation d'opérations commerciales (fêtes des mères, St Valentin, Noël)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1999 / juin 2003

Bac +5; Pédagogie HEC Entrepreneur Option Achat - BAC+6 et plus
ESC Le Havre

sept. 1996 / juin 1999

DUT; Option Petites et Moyennes Organisations - BAC+2
IUT GEA

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français

CENTRES D'INTERETS
