



***** * *****

19/03/1980 (44 ans)
Nationalité Française
Permis oui

* ** * ** *

Saint-Pol-sur-Mer (59430)

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

ACHETEUR/CHEF DE PRODUIT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2021 / avr. 2021

Acheteur

La Centrale Médicale Fruges
Sourcing produits et fournisseurs
Gestion des newsletters
Développement de produits en MDD
Négociation des prix d'achats et délais d'approvisionnement

févr. 2013 / avr. 2020

RESPONSABLE ACHATS : High- tech, primes et bazar.

ADLP

CA à l'achat de 18 Millions d'€.

Gestion de 4 portefeuilles :

- Primes pour toutes commandes (220 000 pcs/an)
- Primes (tablettes et smartphones) high - tech (700 000 pcs/an)
- Produits à la vente pour catalogues papier et web (site interne et newsletters)
- Achats de produits pour les jeux et concours
- Mise en place et développement des Market Places : Amazon, Cdiscount, Rue du Commerce

Sourcing produits et fournisseurs

Développement des produits en partenariat avec les fournisseurs

Sélection et animation de l'offre produits en cohérence avec la politique commerciale des marques du Groupe

Négociation des prix d'achats et délais d'approvisionnement

Gestion des stocks et des tableaux de suivi.

juil. 2010 / oct. 2011

Category Manager

Webdistrib.com, filiale pure-player d'HTM Group

Catalogue de 9 000 références.

Gestion des relations commerciales avec la centrale d'achats Groupe, les grossistes et les industriels

Animation de l'offre produits en cohérence avec la politique commerciale de l'enseigne pour le site marchand et les « places de marché »

Négociation des prix d'achats et des budgets marketing,

Fixation des prix de ventes, suivi de la marge et des chiffres d'affaires

Gestion des stocks.

mars 2009 / avr. 2010

Sourcing Manager

Anaï

450 000 pièces importées.

Sourcing Manager :

Sourcing de fournisseurs et de produits, validation suite à l'analyse des risques

Analyse des process produits connus afin d'optimiser la productivité et la rentabilité

Développement des circuits d'approvisionnement courts afin d'améliorer la réactivité et l'originalité

Animation, formation et évaluation des nouveaux fournisseurs

Veille permanente sur les innovations produits et propositions aux équipes commerciales.

Acheteur International Bazar :

Développement de produits suite aux briefs clients

Réalisation des cahiers des charges produits

Sourcing et gestion des fournisseurs chinois

Gestion des négociations commerciales et des paramètres qualité, délai

Gestion de la mise au point produit

Suivi de production et livraison par le biais des gestionnaires de production.

févr. 2008 / mai 2008

**ACHETEUR/CHEF DE PRODUIT NATIONAL PRODUITS PERMANENTS :
Textile, Bazar et D.P.H.**

S.C.A. Déco & Jardin, Bondoufle
, Centrale d'Achats Bricomarché.

CA à l'achat 120 Millions d' €.

Sourcing et négociations pour répondre aux cahiers des charges du service des ventes,
Gestion des négociations, de la rentabilité et des ruptures du rayon,
Gestion des « Mises en avant produits », opérations d'animation thématiques et
facultatifs,
Gestion des relations avec les différentes entités : Merchandising, Vente, Qualité,
Approvisionnement...

janv. 2006 / nov. 2007

Commerciale administratif

Misteuro S.A.S., Lyon

Réalisation d'études de marchés pour la redéfinition de la politique commerciale,
Sourcing des fournisseurs et des produits,
Création et mise en place des gammes permanentes,
Négociation avec les fournisseurs des différents paramètres : produits, qualité, prix
d'achats, franco de
livraison, opérations promotionnelles, délais d'approvisionnements...
Fixation des prix de ventes et suivi de la marge et des chiffres d'affaires,
Mise en place de la démarche Merchandising,
Analyses des ventes et repositionnement de certains rayons,
Réalisation des différents tracts (bimensuel durant le 1er semestre 2006),
Veille concurrentielle dans le secteur du « Discount »,
Suivi administratif des fonctions Achats et Commerce,
Gestion des relations avec la D.G.C.C.R.F. et les services des douanes.

juil. 2004 / juin 2005

ACHETEUR INTERNATIONAL

Beauté

: Droguerie, Parfumerie - Hygiène Beauté, & Animalerie.
, filiale import du Groupe Auchan.

CA départ à l'achat de 5 Millions d'€.

Sourcing international en direct (Pologne, Italie, Hongrie...) et via les bureaux de
liaison (Chine, Inde, Thaïlande),
Création de collection de produits importés pour les opérations commerciales 1€,
Négociation commerciale après signature du contrat de référencement,
Suivi du cycle produit : offre, mise au point, qualité et approvisionnement...
Vente des collections aux clients internes, filiales d'Auchan à travers le monde,
Gestion du compte d'exploitation du rayon.

avr. 2003 / sept. 2003

GESTIONNAIRE COMMERCIAL IMPORT

Meuble

Luminaire, et Ménage.
Auchan Import - Export, Lille, filiale import du Groupe Auchan.

Sourcing produits importables via les bureaux de liaison,
Préparation des collections après les remontées d'informations de l'équipe
commerciale,
Présentation des offres aux clients internes,
Passations des commandes pour les rayons Meuble - Luminaire et Ménage,
Réalisation des packagings et notice d'utilisation,
Suivi qualité pour la mise en conformité des produits,
Gestion des achats à termes du rayon Meuble.

mars 2002 / sept. 2002

ASSISTANT PRODUCT MANAGER ET ASSISTANT R.H.

Grupo Derivados Forestales, Barcelone
, Groupe de produits chimiques.

Assistant product - manager : passation des commandes, gestion de la documentation
à l'exportation en contacts
permanents avec les clients, les banques et les transporteurs.
Assistant en R.H. : réalisation des fiches de poste pour l'implantation d'une usine en
France, recherche des
formations, gestion des statistiques de l'entreprise, participation aux demandes de
subventions.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2003 / juin 2004** **Master Achats et Négoce International** - BAC+4
Université du Littoral - Côte d'Opale, Dunkerque
- sept. 2000 / juin 2003** **ESCIP, Ecole Supérieure de Commerce International du** - BAC+6 et plus
Ecole Supérieure de Commerce International du; Pas - de - Calais.
- sept. 2001 / juin 2002** **Licence d'investigation et techniques de marché** - BAC+3
Faculté de Sciences Economiques et d'entreprise de Cordoue, Espagne
- sept. 1998 / juin 2000** **B.T.S. Actions Commerciales** - BAC+2
Lycée Privé VAUBAN, Dunkerque

COMPETENCES

Windows NT, Office 2000, AS 400, Generix, VLB, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Néerlandais	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Fitness, musique, cuisine, décoration, presse d'actualité