



***** **

Nationalité Américain

* **** * * * *****

Alfortville (94140)

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

Acheteur International, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Acheteur packaging et matière premiers

Saint Gobain

Domaine : Produits pour la construction

Analyse des besoins, identification et qualification des fournisseurs

Lancement des appels d'offres en utilisant les E-tools et Prosource-RFP

Négociations des offres

Rédaction des contrats d'achats

janv. 2018 / janv. 2019

Acheteur

Alstom

Domaine : Industrie

Développement d'un portefeuille fournisseur américaine et asiatique

Appel d'offres dans la catégorie « Sheet metal work »

Négociation de la price Isite selon les nouvelles stratégies

Suivi de projets avec les différents services : qualité, bureau des études etc.

Mettre en place de la nouvelle stratégie « make or buy »

janv. 2017 /

Acheteur

Tang Frères

Domaine : Grande Distribution

Développement d'un portefeuille fournisseur asiatique

Suivi de fournisseurs (marge, vente, supply-chain, hygiène des aliments etc)

Négociation selon les nouvelles stratégies

Analyse de rapport mensuel

janv. 2013 / déc. 2015

Sourcing Manager

Travelers Club Luggage

Domaine : Bagage et articles de voyage export

Gestion du portefeuille client et prospection sur les marchés domestiques et étrangers

Négociation avec les clients grands comptes comme Carrefour, Wal-Mart, et certains grossistes spécialisés

Gestion de la supply-chain et analyse des ventes finales

janv. 2012 /

Acheteur spécialisé champagne

Relais châteaux

Domaine: Hôtellerie et restauration de Luxe

Suivi des commandes françaises

Négociation des prix avec les transporteurs.

Suivi des procédures des expéditions

Relation avec le directeur du marketing pour analyse des besoins.

Contribution à l'élaboration du plan de ventes et à l'analyse de la performance mensuelle avec la Direction

janv. 2009 / janv. 2012

Consignment manager (Responsable des Achats)

Carrefour China head office

Domaine: Grande Distribution

Analyse des habitudes clients, benchmark ING et présentation synthèse.

Négociation fournisseur sur un nouveau concept pour atteindre la cible.

Démarchage de nouveaux fournisseurs pour assurer un bon rapport qualité/prix

Suivi de commande et résolution d'éventuels litiges.

Gestion d'une unité d'achat et formation des agents pour explorer la ressource fournisseur selon les concepts nationaux.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2018** **Master Management des achats - BAC+4**
Kedge MAI
- sept. 2015 / juin 2016** **Apprentissage de la langue française**
- / juin 2014** **Licence 3-Esgci Marketing & Relation Internationale - BAC+3**

COMPETENCES

Pack Office, Word, Excel, Power Point, Access

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- Anglais** Bilingue
- Italien** Elémentaire
- Français**
- Chinois** Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Taekwondo, Violon, Basketball, Tennis