

Vanina BARRE

8 Rue du Docteur Levadoux

63 140 CHATEL-GUYON

☎ 06 45 70 77 98

E-mail : vanina.barre@yahoo.fr



28 ans

Concubinage

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Juillet 2008 – août 2009 : Acheteur Projet chez Aubert et Duval (Puy de Dôme)

Projet d'un budget de 36 millions d'€ pour la réalisation d'un nouvel atelier d'élaboration d'acier sous vide.

Gestion de l'ensemble des achats du projet (maîtrise d'œuvre, architecte, travaux de V.R.D., G.C., charpente, machines-outils,...) : sourcing, consultations, négociations, réalisation de contrats, suivi des fournisseurs, suivi du budget achats.

Mise en place d'outils de pilotage budget et investissement.

Mai 2005 – Juin 2008 : Attachée Commerciale Sédentaire chez Michelin (Puy de Dôme)

Télévente de pneumatiques et gestion des relations quotidiennes avec les clients revendeurs :

- Conseils techniques en matière de législation et d'homologations constructeurs.
- Conseils commerciaux afin d'améliorer la connaissance produits des clients revendeurs.
- Relances commerciales et gestion d'un portefeuille de clients en binôme avec le commercial.
- Participation à la formation de nouveaux embauchés au poste d'attaché commercial.

Mars - Avril 2005 : Assistante Achats chez JPM (Allier)

Fournitures industrielles : gestions des demandes d'achat. Analyse du besoin de l'entreprise dans le but de consulter.

Achats de sous-traitance (ressorts) : analyse du besoin, rédaction du cahier des charges, sourcing et réalisation d'appels d'offres.

Nov 2004 - Fév 2005 : Assistante Achats chez Lenoirs Services (Rhône)

Gestion des achats de production (matière première et sous-traitance) : analyse des plans techniques, passation des commandes et suivi de celles-ci jusqu'à leur réception.

Gestion de la logistique : gestion de l'emploi du temps du chauffeur en fonction des impératifs de production.

Fév - Juil 2004 : Stagiaire au Service Achats de Biens d'Équipement de Michelin (Puy de Dôme)

Mission : mettre sous contrôle les achats de sous-traitance pour la réalisation d'outillage dimensionnel.

Réalisations :

- Mise en place de contrats cadres pour 3 gammes d'outillages dimensionnels (de 90 000 à 600 000€).
- Traitement d'une quinzaine de demandes d'achat (représentant de 1 000 à 60 000€).
- Utilisation de l'E.R.P. Oracle (exportation de données, réalisation de contrats, passation de commandes ainsi que d'appels sur contrat).
- Découverte et analyse du e-commerce (enchères inversées, catalogues électroniques).

Sept 2002 - Mars 2003 : Promotrice des ventes à Entremont

Gestion d'un portefeuille clients d'hyper et supermarchés de 3 départements (Puy de Dôme, Loire, Haute-Loire) avec négociation des produits, de leurs prix, des promotions ainsi qu'un travail de merchandising.

FORMATION

2004 : Maîtrise d'Achat Industriel à l'Ecole Supérieure d'Achats, Approvisionnements et Logistique de Bergerac (Dordogne).

2001 : Diplôme Universitaire de Technologie en Techniques de Commercialisation à l'I.U.T. de Montluçon (Allier).

1999 : Baccalauréat en série Economique et Sociale, spécialisé en mathématiques.

DIVERS

Anglais : Scolaire (TOEIC : 730 en 2004). Séjour au pair de 2 mois en Angleterre (Avril-Mai 2003).

Italien : Bon niveau (Diplôme de l'Ecole Privée de Langue et Culture Italienne "Parola" de Florence). Séjour au pair de 5 mois à Florence (Octobre 2001/Février 2002).

Logiciels utilisés en informatique : Excel, Word, Powerpoint et les E.R.P. Oracle et BAAN.

Mission humanitaire : Etude de la filière pomme de terre en pays Dogon (Mali) afin de diversifier la culture vivrière et de développer l'économie locale. Mission réalisée avec l'association Via Sahel de mi septembre à mi décembre 2009.