|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | . |       **Orientée résultats, je souhaite prendre en charge la fonction Achats, accompagner les équipes, la challenger, la structurer, l’optimiser pour contribuer à la performance de l’entreprise.**      Compétences   * Création & pilotage de Direction Achats * Management équipes * Conduite de projets * Logiciels : * Pack Office, BPCS, ATM, BGI, lotus note, SAP, Sage X3 * Membre d’un CODIR depuis 8 ans en étroite collaboration avec le DG, la Finance & les ventes sur les enjeux stratégiques suivants : achats, qualité , processus, business plan 3-5 ans. * Management d’équipes multisites & transversales * Conduite de projets : achats, fusion d’entités & ERP, nouvelle usine * Expertise Achats en fabrication et distribution * Design de nouvelles organisations et mise en œuvre * Capacité à travailler en organisation matricielle * Leadership, orientée résultats, goût du challenge, curiosité et ténacité * Logiciels :Pack Office, BPCS, ATM, BGI, lotus note, SAP, Sage X3, CEGID     **Formation**  2000 : ESC Montpellier, spécialisation Management des Achats et de la Qualité  1996 : BTS Action Commerciale  1994 : BAC B, économique et social    **Langues**   |  |  | | --- | --- | | **Anglais** : : courant |  | | **Espagnol** : : Intermédiaire |       Centres d'intérêt  Course à pied, fitness, ski, lecture, jardinage | **Directrice Achats**  **PME, ETI, Filiale de Groupe Industriel**  **Challenger, structurer, optimiser les organisations**     |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Sonia PITOU** |  | |  | 06.03.56.08.20 | |  | sonia.pitou1@gmail.com | |  | 12, Rue du Chatelain de Coucy, 78540, Vernouillet |       **Expérience**  Depuis 2016 : Groupe Accedia, CA 140M€, 560 collaborateurs   * 2018-2024 : Directrice Achats - ACCEDIA Automatisme, électronique, contrôle d'accès, vidéo protection, Sécurité * En charge du périmètre France : CA 60 M€ / an, 180 pers, membre du CODIR * Management de 10 personnes sur 4 sites de production & 10 agences de distribution * Créer un pôle achats unique pour le Groupe avec organisation matricielle et multisites : 32,5 M€, 600 fournisseurs, 15 000 commandes / an * Optimiser le portefeuille fournisseurs : recherche de synergie, mettre en place des contrats annuels, des RFA, des AO * Gestion de projets : optimiser les flux usine, accompagner la construction d’une nouvelle usine, coordonner la fusion * Processer la fonction achats et l’automatiser * Définir des KPI par business * 2016-2017 : Responsable Achats **-** **SAFIR** Fabricant portes & portails automatiques * Management de 3 personnes sur 2 sites, CA 26M€, 300 fournisseurs, 2500 références * Back up du Directeur de site, management transversal des équipes de production * Mise en place du panel fournisseur, KPI, optimisation inventaires, analyse flux * Gestion des AO, recherche de nouveaux fournisseurs     2014-2015 : Acheteur - PSA Peugeot Citroën Fixations métallique : 30 fournisseurs, 250 M€ / an, 100 usines   * Gérer les consultations, suivre les indicateurs de performances * Sécuriser les fournisseurs & les flux logistiques     2005-2013 : AUTONEUM équipementier automobile acoustique, CA 1.540M€ en 2012, 9800 personnes, 50 usines   * 2010-2013 : **Acheteur Matières,** 5 usines en France : 30 M€ / an, 150 fournisseurs * Créer et segmenter un panel fournisseurs européens * Mise en œuvre de productivité, réduction stocks, contrôle indicateurs de performances * Manager le transfert de production vie série vers le SAV * 2005-2009 : **Acheteur Outillages & Equipements** : 30 M€ / an, 18 usines en Europe * En collaboration avec la R&D et les méthodes, analyser, valider les savoirs faire techniques, l’assise financière et la disponibilité capacitaire * Négocier et contractualiser la relation fournisseurs * Lancer une plateforme d’achats : formation des utilisateurs, gestion des AO, enchères inversées     2001-2004 : Lead Buyer - Pechiney Soplaril Flexible Europe , films plastiques : 15 usines en Europe, 60 M€ / an   * Stratégie achat : sourcing, négociation, contractualisation et suivi * Support projets d'investissements     2000-2001 : Acheteur projet - Renault   * Coordonner et gérer les projets e-business : marketing, communication, formation, * Gérer les achats de prestations informatiques : AO , négociations, contrat |

.