

## Caroline SERVAS

53 Rue de Paris  
59000 Lille

06 61 15 10 44  
carolineservas@gmail.com  
32 ans, Permis B



## RESPONSABLE ACHATS

**Compétences clés :** Analyse, Organisation, Négociation, Autonomie

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE & COMPETENCES

#### FORMATION

**EFCELT Anglais**  
University EF  
international School of  
English, New York, 2011

**Licence 3**  
**Communication**  
**marketing**, ISCOM  
Strasbourg, 2007

**BTS Communication**  
**des entreprises**,  
PIGIER Nancy, 2006

#### COMPETENCES LINGUISTIQUES ET INFORMATIQUE

**Anglais :** Niveau  
professionnel

Maîtrise du Pack  
Microsoft Office, JDE,  
outils statistiques,  
Interface de gestions de  
contenu internet

#### CENTRES D'INTERETS

**Voyages :**  
Asie, USA, Amérique  
Latine, Europe

**Photographie :**  
Prise de vue argentique  
et numérique

**Œnologie :**  
Initiation à la  
dégustation,  
connaissances sur la  
vinification et les  
cépages

**Sport :**  
Yoga, Pilate, fitness et  
natation

#### *Depuis Septembre 2017 :* **Industrial Supply Planner (CDD)**

Delacre Industrie SAS - groupe FERRERO / Fabricant de biscuits / poste basé à Nieppe

- Achats et forecast ingrédients et packaging selon planning de production sur site
- Négociation des accords de volume auprès des usines partenaires
- Gestion des stocks en flux tendus et suivi des rotations de consommation sur ligne

#### *Mai 2014 - Janvier 2017 :* **E-Commerce : Directrice commerciale (CDI)**

www.missnumerique.com / Revendeur expert en matériel photo et vidéo / poste basé à Nancy

**MISSION :** Elaboration de la stratégie commerciale, encadrement et coordination d'équipes.

#### **Pôle Achats / Animation des ventes / Produits :**

- Pilotage du CA annuel de tous les univers, du taux de marge par rayon et de la rentabilité globale.
- Validation des négociations sur les contrats de distribution (remises, RFA, conditions et règlement, pénalités)
- Gestion des processus d'approvisionnements et de la valeur totale du stock
- Répartition des budgets d'animations commerciales avec les partenaires et élaboration du planning d'offres promotionnelles (animations saisonnières, distribution exclusive sur lancement nouveauté)
- Définition de la politique de référencement produits (étude de marché, sélection fournisseurs, ciblage sur gamme)
- Gestion des achats et approvisionnements à l'international, avec planification et suivi des importations maritimes

#### **Pôle Management :**

- Supervision et dynamisation des équipes achats, marketing & produits
- Planification des opérations promotionnelles et définition des plans d'action (forecast d'approvisionnement, rotation des ventes, leviers marketing)
- Encadrement et animation des réunions commerciales et répartition du travail des équipes (visibilité trésorerie, planning de commande, hiérarchisation des offres, investissement sur innovations)
- Recrutement et formation des nouveaux membres de l'équipe Achats-Produits

#### *Mai 2012 - Mai 2014 :* **E-Commerce : Responsable achats (CDI)**

www.missnumerique.com / Revendeur expert en matériel photo et vidéo / poste basé à Nancy

**MISSION :** Gestion et optimisation des processus d'achats dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

#### **Achats / objectifs et attentes :**

- Suivi approvisionnements et stock du portefeuille de fournisseurs (130 comptes actifs)
- Négociation des conditions d'achat (prix net, niveaux de remise, délais de paiement, franco)
- Animations commerciales avec les partenaires (offres promo, challenge client, soldes bi annuelles)
- Veille tarifaire et analyse concurrentielle quotidienne

#### **Produits / développement stratégique :**

- Réflexion sur la légitimité de chaque gamme de produits et mise à jour du catalogue sur toutes les catégories
- Anticipation des tendances, nouveautés numériques et autres innovations et identification des partenaires potentiels
- Recherche de nouveaux collaborateurs sur salons spécialisés (*Photokina* à Cologne, *Ifa* à Berlin, *Salon de la photo* à Paris, *Medpi* à Monaco)

#### *Mai 2009 - Juin 2011 :* **Responsable Développement vente en ligne (CDI)**

www.creationbain.com / Agencement de salle de bain / poste basé au Luxembourg.

- Création et entretien d'un site de vente en ligne via logiciel CMS Joomla, animation e-boutique, web mastering
- Animation réseau B to B (architectes, agences, promoteurs immobiliers, journalistes spécialisés) sur projets spécifiques, amélioration continue du trafic, réalisation de newsletter
- Validation des fournisseurs partenaires, avec sélection produits cibles et référencement sur catalogue en ligne
- Sourcing et visite sur site des fabricants / recherche nouveaux design sur salons spécialisés