

Imane AIT AMR

Acheteur

Formations

Master Achats & Approvisionnements [Ascencia Business School](#) Guyancourt

De septembre 2021 à juin 2023

Bachelor Responsable Marketing, commercialisation et gestion [Sup de Vente](#) Saint-Germain-en-Laye, France

De septembre 2018 à juin 2021

Vente, négociation, Marketing, Leadership, Management, contrôle de gestion, Analyse financière, fiscalité, Introduction générale à la logistique, Analyse des comportements d'achats, Management, Gestion de projet.

Baccalauréat général série S [Lycée Rotrou](#) Dreux

De septembre 2015 à juin 2018

Informatique

Google Analytics 

Oracle PeopleSoft ERP 

Pack Office 

Langues

Anglais 
Toeic : 820

Allemand 

Centres d'intérêts

Bénévolat Bénévole de deux associations humanitaires, je m'investie dans la conduite de divers projets associatifs (aide aux devoirs, caravane médicales..)

Expériences professionnelles

Acheteuse Prestations intellectuelles [Sncf](#) Saint-Denis

Depuis octobre 2024

Pilotage des achats de prestations intellectuelles : Mise en place et suivi d'accords-cadres, gestion des marchés subséquents et accompagnement des prescripteurs.

Acheteuse Travaux [SNCF](#) Saint-Denis, France

De juillet 2021 à septembre 2024

- Gestion des appels d'offres (Participation à l'élaboration de la stratégie achat, préparation des documents d'appels d'offres, Analyse financière des offres, Négociation, Animation des soutenances Technico-financières..)
- Suivi et gestion des contrats en cours d'exécution (Gestion des avenants, de la sous-traitance,..)

Chargée de mission Marketing digital [Sw Creation](#)

De septembre 2019 à juillet 2021

- Stratégie e-marketing
- Déclinaison des stratégies de communication
- Analyse de l'activité (KPI's)
- Veille concurrentielle et contrôle de la e-reputation
- Community management
- Optimisation de référencement

Assistante de gestion d'entreprise [Le délice](#) Londres

De février 2019 à avril 2019

- Animation web (création de contenu).
- Détection des points d'amélioration commerciaux à mettre en oeuvre.
- Mise en place d'un plan d'action commercial axé sur le développement et la fidélisation clients.
- Traitement et classement des factures fournisseurs