

Responsable Achat


 Blog Tablettes

 Blog Fnac

 LinkedIn

- 15 ans d'expérience dans les achats, l'animation et la gestion de familles de produits : PC, TV, Smartphones, Audio...
- Bilingue Français / Anglais
- Compétiteur : Foot en salle, Marathon de Paris, Barcelone, Toulouse / Semi / Trail...

39 ans
Permis de conduire
France

✉ stanislas.experton@gmail.com
☎ 0623708200

 RESPONSABLE ACHATS

BeBlue - Depuis septembre 2021



- Développement et gestion de l'offre produits (CA : 2 M€)
- Définition de la stratégie Achat (choix fournisseurs, types d'achat, plateformes de vente etc...)
- Construction du discours commercial, supports de prospection, stratégie de marque
- Construction de tableaux de bord interactifs pour piloter les achats et ses indicateurs clés : CA, Marge, Stock, Rotation, Arrivages.....
- Création/suivi des offres commerciales et des actions marketing
- Négociation et achat avec des fournisseurs Européens et Américains
- Gestion des marketplaces aussi bien d'un point de vue technique que commercial
- Encadrement d'un acheteur et d'une assistante

Acheteur High-Tech

i-Run.fr - Février 2018 à juin 2021



- Gestion de l'écosystème "Electronique" (CA : 18 M€ / 20% du CA total) : Montres cardio-GPS, Casques, MP3, Caméras de sport...
- Choix et référencement des produits
- Négociation avec les fournisseurs
- Gestion des indicateurs : CA, Marge, Stock, Rotation, Pricing....
- Définition des opérations commerciales

Acheteur High-Tech

Vente du Diable - Avril 2013 à janvier 2018 - CDI - Toulouse - France



- Responsabilité du CA (10M€), de la marge et de la gestion du stock des catégories (PC, Tablettes, Smartphones, TV, Son et Accessoires...)
- Négociation et relation avec les fournisseurs, traders, usines (Sourcing à 95% étranger : Europe et US)
- Mise en place de ventes privées (120/mois)
- Identification et sélection des produits

Acheteur / Chef de produit Tablettes Tactiles et Logiciels

Cdiscount - Juin 2011 à avril 2013 - CDI - Bordeaux - France



- Identification et sélection des produits
- Responsabilité du CA, de la marge et de la gestion du stock des catégories
- Négociation et relation avec les fournisseurs (env. 15 dont HP, Acer, Toshiba, Asus....)
- Animation commerciale du site et élaboration d'offres commerciales : Ventes flash, offres bundles, offres avec sites partenaires...
- Définition de budgets d'achat et de la stratégie commerciale

Chef de marché PC

Fnac Direct - Avril 2008 à mars 2011 - CDI - Ivry Sur Seine



- Pilotage de l'offre PC et moniteur du site Fnac.com : CA, Marge, Stock.
- Identification et sélection des produits spécifiques Internet (4 Gammes/An, 50 % de l'offre en ligne),
- Négociation et relation avec les fournisseurs
- Animation commerciale du site et élaboration d'offres commerciales
- Définition de budgets d'achat et de la stratégie commerciale
- Implication dans le projet de développement du site : aide au choix internautes, navigation produits

COMPÉTENCES

Compétences métier

- Négociation commerciale
- Construction de gammes produits
- Gestion d'un portefeuille fournisseurs
- Gestion de budget d'achat
- Gestion de stocks
- Définition de plans d'actions
- Construction argumentaire commercial
- Animation commerciale
- Veille concurrentielle
- Gestion Marketplace
- Management

Informatique

- Produits Microsoft : Office, Sharepoint, PowerBI
- Gestionnaires Flux Marketplace (Sellermania, Mirakl)
- Magento

Langues

Anglais : courant (TOEIC - TOEFL)

FORMATIONS

Ecole Supérieure de Commerce

SKEMA

Septembre 2004 à avril 2008

Spécialisation « Global Management & European Business », majeure en anglais

Echange Universitaire

SAN FRANCISCO STATE UNIVERSITY (SFSU)

Septembre 2007 à décembre 2007

CENTRES D'INTÉRÊT

Passion

- High-Tech, les nouveautés
- Internet et Multimédia
- Automobile

Sport

- Foot en Salle
- Marathons (Paris, Barcelone, Toulouse)

Voyages

Découvrir des cultures différentes, enrichir ma vision via des Road Trips à l'étranger : USA, Maroc, Canada, Mexique....