

Xuân-Quyên TRAN

44 mail Léon Blum
35136 St Jacques de la Lande
☎ 06 67 28 90 40
xqtran@gmail.com

30 ans – Vie maritale
Nationalité Française
Permis B

Acheteuse



Expérience Professionnelle

2009 (mission de 4 mois)

Acheteuse, Laboratoire Cosmétique de Lécousse, Groupe Nuxe – Fougères (35).
Fabricant des marques Collin et Dr Renaud, 70 personnes, 10 millions d'euros de CA.

Budget d'achat de 3,5 M d'€. 150 fournisseurs. Plus de 1000 références.

- Réalisation d'un état des lieux sur les différentes familles d'achat (matières premières, articles de conditionnement et emballages de production).
 - Proposition d'un plan d'actions consolidées.
 - Mise en œuvre des actions identifiées.
 - Participation au développement de nouveaux projets des marques.
- ↳ **Résultats** : mise en place de double-sourcing, renégociation des conditions d'achats et lancement de contretypes avec gains potentiels significatifs.

Avril 2007 - Sept 2008

Acheteuse, enseigne **Cache-Cache, Groupe Beaumanoir** – Saint Malo (35).
Distributeur de prêt-à-porter, 2000 personnes, 496 millions d'euros de CA.

Budget d'achat de 9 M d'€. 50 fournisseurs. Plus de 150 références/saison.

- Elaboration d'une collection et construction d'une offre produits.
 - Négociation des prix, délais, quantités et qualité des produits achetés.
 - Analyse du palmarès des ventes et définition des réassorts des produits.
 - Gestion d'un portefeuille de fournisseurs et sourcing en **Inde, Chine, Angleterre** et **France**.
 - Management d'une assistante achats.
- ↳ **Résultats** : achats de produits en Inde et en Chine avec des **marges allant jusqu'à 80%**.

Août 2002 – Mars 2007

Acheteuse production, Le Groupe Chantelle – Cachan (94).

Premier fabricant français de lingerie féminine, 4500 personnes, 400 millions d'euros de CA.

Budget d'achat > 50 M d'€. 100 fournisseurs. 5 nouvelles lignes par marque et par collection.

- Participation au développement de nouveaux projets en collaboration avec les services internes (Création, Marketing, Bureaux d'Etudes...) et les fournisseurs.
 - Négociation des conditions d'achat des matières premières et des composants.
 - Réduction des coûts d'achat des matières génériques par lancement d'appels d'offres.
 - Veille technologique sur les matières et veille concurrentielle sur les fournisseurs en **Europe** et en **Asie** (salons, rdv, visites).
- ↳ **Résultats** : sécurisation des achats et de la supply chain par la mise en place de **multisourcing** avec gains économiques significatifs.

Sept 2000 – Août 2002

Conseillère commerciale, France Télécom, Agence Entreprises – Toulouse (31).

- Accueil téléphonique, conseil et fidélisation des clients (**B to B**).
- Vente de produits et de services adaptés aux besoins clients (démarche pro-active).

Formation

2004
2002

Maîtrise de Management de la fonction Achats en **alternance**, IUP C&V – Grenoble.

DUT Techniques de Commercialisation en **alternance**, Université Paul Sabatier – Albi.

Informations Complémentaires

Langues

Vietnamien : langue maternelle.

Anglais : bon niveau, utilisation professionnelle quotidienne (TOEIC : 785 points).

Allemand : niveau scolaire.

**Réseaux
Informatique
Loisirs**

Club Achat 35 (<http://www.clubachats35.com/>), Viadéo.

Connaissances approfondies de **Word, Excel, Power Point**.

Roller, piano.