



Arame GAYE

Professionnelle en Gestion des Achats – Industrie pharmaceutique, BTP, Transports

Zone géographique – Europe et Afrique

Données Personnelles :

Arame GAYE

Nationalité : Française

Née le: 20 Septembre 1985

M : +33 660732479

abn.gaye@gmail.com

Résumé Personnel

- Professionnelle dotée d'une solide formation (école de commerce et université).
- 10 ans d'expérience riche d'une succession de responsabilités dans plusieurs domaines en France et en Afrique.
- Dotée d'une grande polyvalence

Formation

- **Master:** Responsable des Achats 2016 - ESAP Ecole supérieure des Acheteurs professionnels Eipm Group
- **Spécialisation:** Cadre commercial export 2015 - ENS Cachan
- **Master:** Expertise économique et Gestion des risques 2008 - Université de Rouen
- **Diplôme Supérieur de Gestion** option Finance 2006 - ISM Institut Supérieur de Management de Dakar
- **Certification:** Communication d'entreprise et Leadership 2005 - Georgetown University/ AVU

Personnalité :

Esprit d'Equipe

Pragmatique

Rigueur

Autonomie

Langues

Français : Langue d'usage

Anglais : Professionnel

Arabe : Pratique basique

Compétences :

Achats

Gestion des contrats

Import/Export

Base de données

Access/ Excel

Loisirs

Lecture, Cuisine du monde.

Références

Monsieur Yaya Diawara: Directeur Prévention santé sécurité Eiffage Sénégal
Tel: +22775699636

Monsieur Abdel Ilah Ait Kicha: Group Purchasing Manager Fraikin France
Tel: 0647773490

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

	<p><u>Groupe FRAIKIN 2018 (France)</u> <i>Secteur Transport</i></p> <p><u>Gestionnaire des Achats – FRANCE</u> (depuis 2018)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des Achats outillage et pièces détachées. E-procurement • Gestion de la base de données fournisseurs et contrats • Mise en place et Analyse des KPI • Intégration des tarifs fournisseurs • Suivi de la performance fournisseur • Gestion technique des infrastructures • Gestion des approvisionnements
	<p><u>ARCADIS Group (Pays Bas)</u> <i>Secteur Bâtiment – Environnement - Eau</i></p> <p><u>Chargée d'Achats Directs et Indirects – FRANCE</u> (2016-2017)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Achats services généraux • Gestion des contrats d'achat • Assurer les objectifs de la structure achat en Europe Sud (France, Belgique, Espagne, Italie) en terme de réduction de coûts • Faire une cartographie des achats environnement et proposer des axes d'amélioration • Réviser le panel fournisseur, renégocier les conditions d'achat avec les fournisseurs • Adopter une politique d'achat globale afin de bénéficier des effets volumes • Assurer l'optimisation du fonctionnement de l'activité Achat au sein du groupe
 	<p><u>Groupe FAYAT (France)</u> <i>Secteur BTP</i></p> <p><u>Acheteur travaux Export – FRANCE</u> (2015-2016) Projets : Canal du Pady (Cameroun), Corniche de Brazzaville (Congo), Chantier Minusma (Mali), Pénétrante est (Cameroun)</p> <p>Familles d'achat : Equipements d'ouvrage, Réseaux (tubes, raccords), mobiliers urbains, produits chimiques</p> <p><u>Audit des régions sur leur gestion achat</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Harmonisation des pratiques auprès des chantiers • Proposition de nouveaux documents (DF-DA) <p><u>Gestion des achats de différents chantiers:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Traitement des demandes d'achat émanant des chantiers • Sourcing fournisseurs • Analyse financière des fournisseurs potentiels • Lancement appels d'offres • Négociations fournisseurs (prix, conditions de paiement, remises...) • Choix des incoterms et moyens de transport suivant colisage et urgence • Reporting et suivi de la performance
	<p><u>Medilab UK (Angleterre)</u> <i>Secteur industrie pharmaceutique</i></p> <p><u>Directrice commerciale et coordinatrice sous régionale - SENEGAL</u> (2011-2012) Pays: Sénégal, Mali, Mauritanie, Guinée, Guinée bissau</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des achats indirects et des moyens généraux (IT & Télécoms, Marketing & communications, Ressources humaines, facilities, Déplacements, Fournitures et Prestations intellectuelles.) • Négociation des contrats de vente ou de distribution avec les grossistes • Création et lancement d'une nouvelle charte graphique • Pilotage de projet de création de packagings

	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation de supports commerciaux (brochures, ADV...) • Collecte d'informations sur l'évolution du marché et la concurrence • Mise en place d'un réseau commercial adapté à la zone concernée • Suivi administratif des commandes et des paiements. • Suivi des actions de performance
	<p><u>GROUPE SANOFI (France)</u> <i>Secteur industrie pharmaceutique</i></p> <p><u>Sales representative- SENEGAL</u> (2008-2010)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Négociation (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et vente des produits de la gamme (établissement d'un contrat ou d'un bon de commande) • Elaboration d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...) • Conseil en merchandising, vente des produits et gestion de stock • Suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...) • Analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congrès, salons professionnels...)