

Nom : **BOUMEKPO**
Prénoms : Meye Armand

OBJECTIFS

Etre force de proposition au sein d'une équipe, mettre au service de l'entreprise ma connaissance du marché international (chinois, européen, africain...) et mes compétences dans l'ensemble des démarches relatives aux achats et à l'approvisionnement, répondre aux attentes spécifiques des clients internes en me basant sur la politique achat interne définie et apporter une valeur ajoutée.

COMPÉTENCES

Prospection en France et à l'international pour trouver des solutions présentant le meilleur rapport qualité/prix et des fournisseurs fiables. Garant de la qualité des produits ou services achetés ainsi que les délais de fabrication et de livraison grâce à mon expérience d'acheteur trilingue (français, anglais, mandarin) et ma connaissance d'ERP tel SAP et Wallmedien.

PRINCIPALES QUALITÉS

Une bonne maîtrise des langues (anglaise, française et du mandarin)
De solides connaissances du marchés international (chinois européen et africain)
Organisé, rigoureux, Disponible
Négociateur, Curieux et ouvert
Aisance et aptitude à dialoguer
Capacité à travailler sous pression et en équipe.
Activité de bénévolat au sein de divers associations dont la croix rouge internationale

FORMATION ACADÉMIQUE ET PROFESSIONNELLE

- | | |
|-------------|---|
| 2011 | Préparation du titre d'Acheteur Industriel d'ESAAL : Ecole Supérieure d'Achats, Approvisionnement et Logistique (France). Titre certifié et homologué Niveau II. |
| 2010 | Certificat de fin de formation du mandarin (Chinois basique) Guangdong University of Foreign studies - China |
| 2005 | Diplôme de Technicien Supérieur en Commerce International (ESTEG) Lomé – TOGO |
| 2004 | Formation en création et gestion d'entreprise à l'IIFEG Formation en réseau courant faible et courants fort Formation technique sur les autocommutateurs (PABX) |
| 2003 | Formation en marketing à l'ICPS (International centre for Professional Studies) accra - Ghana |
| 2001 | Certificat d'aptitude de langue anglaise à ICPS (International Centre for Professional Studies) Accra – Ghana |
| 2000 | Baccalauréat série S au Collège St Joseph Lomé - TOGO |

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Janvier – Juin 2012 :

Stage de fin de formation à Albéa Tubes France (ex ALCAN). Missions principales : Conduite en autonome du Process achat (Marketing achat, organisation d'appel d'offre, définition des critères de choix et choix des fournisseurs, suivi des contrats, évaluation fournisseurs pilotage du plan de progrès...) pour la fourniture de l'Intérim, des EPI, de véhicules, gestion de déchets industriels et nettoyage. Aide à l'achat de l'outillage. Optimisation des systèmes ERP/SAP. Toutes autres missions rattachées.

A partir de Mai 2011-:

Consultant Achat à l'International

Contrat de consulting achat avec BETEIR Burkina et pour tout le Groupe BETEIR. Mission : Gestion du porte feuille achat international objectifs : avoir le meilleur rapport QCD, réaliser un gain de 8% pour le Portefeuille achats 2012.

Juin 2005 - avril 2011:

Responsable Import Export

MACOMPRO Trading co-Ltd (en charge de : l'élaboration de cahier de charge ; traitement de dossier d'appel d'offres ; négociations commerciales ; Achat et vente, élaboration et application de politique d'achat et de vente, formation de vendeurs et acheteurs ; lancements de divers produits, services et entreprises ; communication ; toutes autres tâches rattachées),

Décembre 2003 – juin 2005 : **Responsable des ventes et communications**

Mesys Communication Togo et Bénin. (En charge de : porte feuille clients, prospection, traitement de dossiers d'appel d'offres, élaboration de la politique de prix et de vente, la conception et application du plan commerciale, toutes autres tâches rattachées.)

Mars à septembre 2003

Agent promoteur stagiaire

Stage de perfectionnement au service commercial de la société Green Pharma à Lomé au Togo. Lancement de divers produits.

Octobre à décembre 2002 :

Commercial stagiaire

Stage de fin de formation chez Global computer and Engineering Service (GCES) à Accra- Ghana. (Organisation d'une semaine porte ouverte).