

## RESPONSABLE ACHATS

# CÉLINE BRICHE-DUPUY



Forte de 13 ans à la tête d'une entreprise de métallurgie, je suis experte en gestion de projets industriels et en stratégie opérationnelle. Connue pour mon leadership efficace, je suis animée par l'envie de propulser l'entreprise vers le succès, je suis également dotée d'une grande adaptabilité, me permettant de naviguer avec aisance dans un environnement en constante évolution. Ma persévérance face aux défis et ma capacité à rebondir démontrent mon engagement indéfectible à atteindre les objectifs fixés. Mon esprit ouvert et ma propension à accueillir de nouvelles idées favorisent l'innovation et la créativité au sein des équipes. Enfin, ma rigueur et mon sens du détail garantissent la qualité du travail et la satisfaction des clients.

06 03 64 52 88

ce.dupuy@outlook.fr

Nouvelle Aquitaine-86-

www.linkedin.com/in/céline-  
dupuy-700619134

## COMPÉTENCES

Direction Business Unit  
Investissement stratégique  
Supply Chain Management  
Gestion de projet  
Création de valeur  
Rigueur  
e-learning

## FORMATIONS

BTS Management Commerce  
opérationnel

ICFO- POITIERS  
1992-1994

Licence L2 de Biologie  
Université des sciences de  
Poitiers  
1989-1992

Anglais : TOEFL-B2  
CCI DE POITIERS  
1995

e-learning 2024-MOOC HEC  
ECAM:

- Croissance et GPEC
- LBO
- Pilotage du BFR
- le LEAN management
- la Supply Chain Management
- Optimiser ses pratiques achats
- la SCM

## EXPÉRIENCES

### DIRECTRICE DE SITE INDUSTRIEL

ID LASER-79200

SOUS TRAITANT EN DÉCOUPE LASER

AVRIL 2011-JUIN 2024

- Développement dynamique +120 clients/+5 millions d'€ de CA en 13 ans.
- Définition des axes stratégiques d'investissement, CAPEX. Investissement 2021-22 : +1.3 millions d'€.
- Analyse des données d'activité et identifier les axes d'évolution.
- Déploiement opérationnel des plans d'action stratégiques des projets sur le terrain.
- Gestion financière de l'entreprise de manière rentable, gestion du BFR, établissement des prévisionnels.
- Suivi et analyse des résultats d'activité à partir des indicateurs de performance, identification des leviers d'amélioration et des actions correctives.
- Elaboration de la stratégie d'achats. Sécurisation des approvisionnements, négociation des contrats fournisseurs. Sécuriser la Supply Chain pour renforcer la compétitivité. Budget achats mat lere +2.2 millions d'€.
- Management d'une équipe de 18 personnes.
- Animation du dialogue sociale.

### DIRECTION COMMERCIALE

DC INDUSTRIE 86330

OCT 2006-MARS 2011

- Mise en place d'initiative stratégiques fondées sur les objectifs de l'entreprise et visant à optimiser la croissance.
- Conduite stratégique de l'expansion commerciale, +3.2 millions d'€ en 4 ans.
- Diversification réussie du portefeuille client, renforçant la stabilité et la croissance de l'usine.
- Elaboration de la politique commerciale avec les dirigeants.

### Directrice de centre de profit

SEPT 2002- SEPT 2006

ARCELOR MITTAL - NEGOCE DE PRODUITS METALLURGIQUES

- Suivi personnalisé des grands comptes, prise en charge des dossiers complexes.
- Renforcer la position de leader sur la marché, suivi de la concurrence.
- Management des équipes, 6 personnes.

Commerciale terrain de 1996 à 2002

- Vente de produits métallurgique en B to B
- Gestion du portefeuille de 250 clients.