



Thomas GIBERTINI

Acheteur international / Supply Chain

Curieux et engagé, je m'épanouis dans les environnements industriels à dimension internationale. Après une première expérience réussie en développement commercial export, je souhaite désormais mettre mes compétences en **négoce, gestion de fournisseurs et pilotage de projets** au service d'une fonction achats.

+33 6 43 89 63 43

thomas.gibertini@gmail.com

37000, Tours - France

Compétences

Créativité

Esprit d'équipe

Proactivité

Autonomie

Diplomatie

Langues

Anglais (TOEIC 970/990, certificat de management international, salons internationaux) (courant)

Espagnol (intermédiaire)

Italien (débutant)

Réalisations

Un Espoir pour Chacun : organisation d'un tournoi de volley au profit de l'UNICEF.

Le Ligéris (projet étudiant) : création fictive d'un bar rooftop à Tours.

Lauréat du Prix Tourisme & Culture - concours Pépite Centre.

Informatique

Pack Office

ERP(Sylob, PMI, OPP)

CRM(HubSpot ou équivalent)

Suite Adobe

Expérience professionnelle

Commercial BtoB France / Export

2023

Maé Innovation, La Ville-aux-Dames

À aujourd'hui

- Développement et gestion d'un portefeuille clients France & Export (2 M€) → **+10% de CA en 2024.**
- Pilotage de projets clients : interface avec les équipes pour assurer la bonne exécution dans les délais.
- Salons internationaux : prospection ciblée, rencontres clés et valorisation de l'entreprise à l'étranger.

Technico-commercial France / Export

Mars 2022

TI Fluid systems, Nazelles-Négron

Octobre 2022

- Élaboration et suivi du budget France : prévisions annuelles, analyse des écarts et ajustements.
- Suivi des évolutions tarifaires : mise à jour des prix, veille concurrentielle et coordination commerciale.
- Gestion des litiges clients : analyse des causes, coordination interne et mise en place de solutions.

Stagiaire Supply Chain

Mars 2021

Groupe REOREV, Nazelles-Négron

Octobre 2021

- Administration des ventes : gestion commandes et livraisons.
- Suivi/planification des besoins en production et coordination avec les approvisionnements.
- Amélioration continue : optimisation des processus.
- Relations internationales : échanges clients/fournisseurs à l'export.

Diplômes et formations

Master Management des activités internationales

2019

2021

iaelyon School of Management

Veille/développement/marketing/consulting international

Licence Sciences de Gestion

2018

2019

iaelyon School of Management

Marketing, finance, commerce, gestion internationale