



Louis GILLE

✉ louis.gille@gmail.com

🏠 Paris 75

🚗 Permis B

📞 07 81 93 86 05

INFORMATIQUE

Suite Microsoft Office (Certification Excel TOSA)

Suite Adobe

Sharepoint

Power BI

ERP (SAP)

LANGUES

Anglais
Courant (C2) Toefl 95

Espagnol
Professionnel (B1-B2)

ATOUPS

Adaptabilité

Esprit d'équipe

Organisation et rigueur

Résilience et gestion du stress

Sens du service

Autonomie et prise d'initiative

Bonne communication interne et externe

CENTRES D'INTÉRÊT

Création de contenu en ligne

Fitness

Acting

Cuisine

Diplômé du Programme Grande École de KEDGE, spécialisé en achats et en supply-chain, avec de l'expérience en environnement groupe dans le secteur Télécom et l'industrie. 3 ans d'expérience en pilotage de portefeuilles fournisseurs, structuration des processus achats et la gestion de projets transverses en contexte international.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

● Acheteur Télécom

De septembre 2023 à septembre 2025 SFR Paris

Gestion d'un portefeuille Achats Stratégiques équipements (radio 2/3/4/5G, faisceaux hertziens), logiciels, professional services, licences, Turn Key
Construction de la stratégie Achats et mise en oeuvre,
Veille stratégique

● Project Buyer

De 2022 à 2023 TELSA Amsterdam

Optimisation de workflows
Sourcing de plus de 50 fournisseurs sur la zone EMEA
Construction de 2 centres de service en Italie et en Belgique

● Acheteur IT

2022 Saint-Gobain Paris

Implémentation d'un VMS (Vendor Management System)
Achats prestation de service : (pentest, design d'un nouveau CRM)
Achats responsables : Recyclage du Hardware en fin de vie

DIPLÔMES ET FORMATIONS

● International Logistics Management

2023 Kühne Logistics University Hamburg, HH, Germany

● Programme grande école

De 2020 à 2024 Kedge Business School Bordeaux

Master, Spécialisation achats et supply chain

COMPÉTENCES

Définition et pilotage de KPI pour le suivi de la performance achats et fournisseurs

Contrôle et suivi de la facturation et gestion des litiges et de la conformité

Mise en place et suivi des indicateurs de performance achats

Utilisation des outils de bureautique (TCD, macros, Power BI)

Veille stratégique et gestion de la performance fournisseurs

Négociation et contractualisation d'accords commerciaux

Piloter l'approvisionnement et anticiper les flux

Compilation des données et besoins internes

Marketing achat