

Sonia Chatillon

ACHETEUSE JUNIOR - ALTERNANCE MASTERE MANAGEMENT DES ACHATS



Professionnelle de la fourniture industrielle avec plus de 25 ans d'expérience en environnement B2B technique.

Issue du terrain commercial et de la négociation grands comptes, je me spécialise aujourd'hui dans les achats via un Mastère Management des Achats en alternance.

Autonome, opérationnelle et orientée résultats, je souhaite mettre mon expertise marché, fournisseurs et négociation au service d'une direction achats.

COORDONNÉES

✉ so.lys@laposte.net

☎ +33 0601764995

🌐 [www.linkedin.com/in/sonia-chatillon-](http://www.linkedin.com/in/sonia-chatillon-8a1b3b3a)

8a1b3b3a

📍 Toulouse et environs

FORMATIONS

MASTERE MANAGEMENT DES ACHATS

Ecole ESG Toulouse 09-2026/09-2028

BACHELOR ACHATS ET SUPPLY CHAIN

Visisplus Academy en cours 2025-2026

BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION

GENIE MECA ET ELEC

Lycée François Bazin 1998-2000

BAC STI OPTION MICROTECHNIQUE

Lycée Val de Murigny 1996-1998

COMPÉTENCES

Compétences clés – Achats

- Sourcing et qualification fournisseurs
- Négociation tarifaire et contractuelle
- Analyse des coûts & cost saving
- Gestion d'appels d'offres
- Suivi fournisseurs & performance
- Lecture de plans / compréhension technique

Outils

- ERP / CRM : Dynamics 365, AX, Power BI, GESFI
- Analyse de données commerciales KPIs

LANGUES

Français : langue maternelle

Anglais : niveau professionnel B2

CENTRES D'INTÉRÊT

- Jardinage
- Lecture
- Promenade

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE GRANDS COMPTES CDI

FRANKEL KAISERKRAFT Région Sud-Ouest 2023-2025

- Gestion et développement portefeuille clients grands comptes et hors grands compte industrie. 300 clients. 1,7M€.
- Contribution à la performance économique des comptes
- Analyse, définition des besoins, accompagnement technique sur projet d'investissement, sourcing fournisseurs
- Mise en place de partenariat et gestion de contrats, négociation tarifaire

RESPONSABLE DES VENTES CDI

GRIPPLE FRANCE Plusieurs départements Sud Ouest 2021-2023

- Gestion et développement portefeuille clients installateurs et distributeurs.
- Prescription et présentation de la gamme de produits chez les clients
- Visite chantier, gestion de projet, présentation offre technique

TECHNICO-COMMERCIALE CDI

OREXAD-BRAMMER GROUPE RUBIX Toulouse 2004-2021

- Chargé d'affaires 2015-2021
- Technico-commerciale in situ 2014-2015
- Technico-commerciale terrain 2010-2014
- Technico-commerciale sédentaire Reims 2004-2010

TECHNICO-COMMERCIALE SEDENTAIRE CDI

DISTRILAB-HATRY GROUPE DEXIS Reims 2001-2004

- Gestion commerciale d'un portefeuille clients en interne avec un binôme externe
- Devis, commande, relance offre, sourcing, définition de besoins, suivi arc.

VENDEUSE COMPTOIR CDI

ELD DISTRIBUTION GROUPE REXEL Meaux 2000-2001