

« J'ai décidé de rejoindre PPS pour avoir l'opportunité d'entrer dans le monde de l'automobile, qui est réputé comme étant très formateur.

C'est aussi l'occasion de développer mes compétences en travaillant sur de nouvelles commodités et problématiques achats. »

Solène Guillevic, 32 ans,
Acheteuse Direct



Pouvez-vous nous parler de votre parcours professionnel ?

J'ai suivi une formation purement commerciale. Après un BTS Commerce International à Nantes, j'ai rejoint la faculté de Bordeaux pour une Licence et un Master 1 en Import-Export, que j'ai effectué en alternance dans une TPE de la région Bordelaise. J'ai achevé ma formation en suivant le MAI de Bordeaux, qui est une formation axée sur les achats. Ici aussi, j'ai choisi de suivre cette formation en alternance. J'avais alors un poste d'acheteuse direct chez Schneider Electric à Angoulême.

Suite à l'obtention de mon master, j'ai été acheteuse projet chez Schneider Electric de 2011 à 2012, puis acheteuse direct et projet chez FERCO en septembre 2012. N'ayant que peu de perspectives d'évolution, j'ai décidé de quitter mon poste pour rejoindre PPS en mars 2017.

En quoi consiste votre travail ?

J'occupe actuellement le poste d'acheteuse direct au sein de l'équipe des achats, qui regroupe une dizaine de personnes. Les achats directs s'occupent de toutes les dépenses liées aux composants entrant dans la composition finale du produit, à contrario des achats

indirects, qui gèrent de leur côté les dépenses générées autour du produit et de la production.

Notre objectif est d'améliorer nos conditions d'achat en utilisant différents leviers (négociation, resourcing, optimisation logistique, redesign, revue de certaines exigences qualité...). Il s'agit de bien cerner nos besoins et les attentes de nos fournisseurs ; pour cela les échanges en interne et avec ces derniers sont essentiels.

La fonction achats est de plus en plus stratégique pour les entreprises. Chez PPS, par exemple, le montant des achats directs représente environ 80% du coût du produit fini. Notre service est garant de la compétitivité de l'entreprise.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre PPS ?

Rejoindre PUNCH Powerglide Strasbourg, c'était pour moi l'opportunité d'entrer dans le monde de l'automobile, qui est réputé comme étant très formateur. C'était aussi l'occasion de développer mes compétences en travaillant sur de nouvelles commodités et problématiques achats. J'apprécie particulièrement de pouvoir apprendre en échangeant avec mes collègues des autres départements ou avec nos fournisseurs. C'est épanouissant de travailler quotidiennement au sein d'équipes ouvertes.