

Références disponibles
concernant des missions
antérieures dans les
secteurs :

agroalimentaire,
équipement des entreprises,
industrie de l'audiovisuel,
services aux entreprises,
industrie pharmaceutique...

EV Consulting

Villa Sainte Barbe
Route de Cambo
64200 ARCANGUES

elodie.vaquie@evconsulting.fr

+33 (0)6 07 76 81 76

www.evconsulting.fr

Une réalisation Shokolecam / Crédit photo : Ev Consulting



L'avenir ne se prévoit pas, il se prépare.

(Maurice Blondel 1861-1949)



Conseil et accompagnement

Votre objectif
Dépenser MOINS ou MIEUX ou LES DEUX !

Cartographie des dépenses, analyse du portefeuille fournisseur, mise en place de category management, négociations, plan d'économies, accompagnement pour la mise en oeuvre.

Votre objectif
(Ré) organiser vos équipes pour des Achats plus efficaces

Diagnostic du processus Achats, analyse des besoins et des ressources dédiées, estimation des coûts transactionnels, accompagnement pour la conduite du changement.

Votre objectif
(Re) dynamiser vos forces de vente

Connaître les techniques de négociation des acheteurs : un atout pour les commerciaux !
Interventions lors de séminaires.

Formation

Besoin d'améliorer les compétences Achats de vos collaborateurs ?

Formation « métier » :

Acheteur Junior, Acheteur confirmé, Manager Achats

Formation « thématique » :

■ Négociation :

De l'élaboration de la stratégie à la partie comportementale

■ Management des Achats :

Equipes/Organisation/Mesure des performances

■ Stratégies d'achats :

Comment créer de la valeur en « achetant mieux »

■ Relations fournisseurs :

La coopération avec les fournisseurs stratégiques, et les autres...

■ La communication dans les Achats :

Marketing et déploiement interne

Formation « Ad-Hoc » :

Conception d'un programme personnalisé

Besoin de donner des outils supplémentaires à vos forces de vente ?

Formation pour les commerciaux :

« Que se passe-t-il dans la tête d'un acheteur ? »

Depuis 2009, **Elodie VAQUIE** accompagne ses clients dans les domaines du **Management des Achats**, de la Négociation et de l'aptitude à convaincre, de la conduite du changement et du développement du Leadership.

Son parcours professionnel au sein des industries aéronautique puis pharmaceutique en tant que Responsable Achats, puis Directeur Achats Opérations lui a permis d'acquérir compétence et expertise dans la création de la fonction achats, l'organisation des processus, des politiques et des équipes Achats mais aussi des outils au travers de la mise en place de Systèmes d'Information (SAP) et le déploiement d'un vaste plan d'économies au sein d'un Groupe pharmaceutique.

Cette expertise, elle la transmet aujourd'hui, pour **répondre aux besoins des Managers Achats et des Responsables Commerciaux** désireux de faire progresser leurs équipes, leur organisation et leurs résultats.



Elodie Vaqué intervient également au sein du Groupe ESC (Rennes et Pau), auprès des étudiants de Master et Programmes Grandes Ecoles.



Savoir



Transmettre



Être différent



Français

Anglais

