



ID-59365 Laila

DIRECTORA DE COMPRAS

Jefa de compras con más de 10 años de experiencia en varios sectores de actividad, principalmente el sector textil. Experta en análisis de datos, negociaciones de precios con proveedores así como de estandarización de la metodología de trabajo a través de creación de estándares y procedimientos.



Ayamonte, España

FORMACIÓN ACADÉMICA

2008 Barcelona	EXECUTIVE MBA EADA
2001 Toulouse	MASTER MARKETING Université de Toulouse
2000 Casablanca	LICENCIATURA MANAGEMENT & COMMUNICATION Ecole Supérieure de Gestion

IDIOMAS

Español	
Inglés	
Francés	
Árabe	

APTITUDES

Personales: Liderazgo, proactividad, análisis de datos, trabajo en equipo multicultural, negociación.

Técnicas: Excel, Word, PowerPoint, Outlook, ASANA.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

02/2016 - Actual
Ayamonte, España

CAMACHO SPORT S.L.

Directora de Compras sector Textil

- Realización y cumplimiento del presupuesto y de la planificación de la compra de materia prima y de productos acabados.
- Colaboración con los diferentes departamentos (comercial, diseño, patronaje) para desarrollar nuevas líneas de productos según necesidad del cliente.
- Búsqueda y negociación con proveedores de varios países para conseguir los mejores costes, márgenes, plazos de entrega sin perjudicar a la calidad del producto.
- Creación de procesos, estándares e indicadores para el departamento y presentación de reportes a la dirección.
- Miembro del Equipo Ejecutivo para las tomas de decisiones estratégicas.

06/2013 - 01/2016
Ayamonte, España

CAMACHO SPORT S.L.

Técnica de Compras Textil

- Ejecución de los pedidos de compra de materia prima y producto acabado.
- Ejecución de las compras indirectas.
- Seguimiento de los plazos de entrega, del cumplimiento de los requisitos de compra y resolución de incidencias.
- Control de las facturas.
- Colaboración en la negociación con los proveedores.
- Revisión de los precios y su correcta actualización en el sistema de gestión.

03/2011 – 12/2012
Casablanca, Marruecos

BOOMING BTL, S.L.

Responsable activación BTL – marcas sector alimentario

- Puesta en marcha de acciones Below The Line, en colaboración con los responsables de comunicación de las marcas de gran consumo (Nestlé, Nescafé, Pampers, Coca-Cola,...).
- Presentación de proyectos de activación de marcas, con su correspondiente presupuesto y planificación.
- Contratación de los equipos de trabajo y medios materiales para la puesta en marcha de las activaciones.
- Seguimiento de cumplimiento de los objetivos del proyecto y presentación de los resultados a los clientes de manera periódica, con readaptación del proyecto si necesario, hasta finalización de la activación.

12/2008 – 03/2011
Barcelona, España

SARA LEE IBERIA S.L.

Responsable compras materia prima sector alimentario

- Definición del presupuesto de compras para más de 200 referencias.
- Elaboración de la estrategia de las categorías gestionadas.
- Desarrollo de varios proyectos de productividad en colaboración con el departamento de producción, I+D, Calidad y Marketing.
- Gestión y negociación de los contratos con los proveedores.
- Optimización del panel de los proveedores locales e internacionales con una reducción del 30% en el número de proveedores.
- Benchmarking y análisis del mercado de Materias Primas y de los proveedores.
- Reporte de proyectos de ahorro de costes mensualmente.
- Networking y benchmarking con las diferentes filiales del grupo.

05/2002 – 12/2006
Casablanca, Marruecos

FAGOR ELECTRODOMESTICOS –MARRUECOS

Responsable Marketing y comunicación

- Elaboración de la estrategia y del plan marketing y comunicación de la marca en el país adecuando la estrategia global a la cultura local.
- Definición, optimización y control del presupuesto marketing y comunicación.
- Coordinación de los objetivos y acciones de marketing con los diferentes departamentos de la central en Fagor España.
- Gestión y puesta en marcha del plan de comunicación con las agencias de comunicación.
- Organización de las convenciones anuales con la red de distribución (+ de 400 distribuidores)
- Negociación y puesta en marcha de proyectos de co-branding con Unilever, Nestlé y otras marcas de prestigio de gran consumo.
- Participación en las ferias del sector.