

Aminata Konte

Jeune diplômée Bac+5 Supply Chain — achats, approvisionnements, ordonnancement • Rennes

35000 Rennes • 07 68 27 61 59 • Aminakonte22@gmail.com • Permis B



PROFIL

Diplômée en septembre 2026 du titre Manager des Opérations Logistiques Internationales (Bac+5) après deux ans d'alternance chez Secanim (groupe SARIA), avec expérience en approvisionnements, gestion des stocks, ordonnancement, transport et traitement des commandes. Formation initiale commerciale : négociation et relation client. Je recherche un premier poste de bureau en achats, approvisionnements, ordonnancement ou performance logistique sur Rennes et ses alentours. Deux ans de pratique de l'ERP JD Edwards. Disponible immédiatement.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 2024 – 2026 **Responsable d'exploitation & Chef de projet transport (alternance), Secanim**
- Pilote un projet logistique stratégique d'optimisation des flux, du dimensionnement des besoins au suivi des plans d'action.
 - Analyse les performances transport (coûts, qualité de service) et déploie des actions correctives, réduisant d'environ 10 % les coûts dans le respect budgétaire.
 - Coordonne les équipes terrain et les prestataires logistiques dans une démarche d'amélioration continue pour fiabiliser les tournées et limiter les sinistres.
- 2023 – 2024 **Conseillère Clientèle Professionnels, La Poste • Saint-Brieuc**
- Gère de façon proactive un portefeuille de plus de 200 clients professionnels pour assurer satisfaction et fidélisation.
 - Développe le chiffre d'affaires en proposant des solutions adaptées et en suivant l'évolution des besoins clients et des contraintes budgétaires.
 - Participe à l'encadrement et à l'animation de l'équipe commerciale (organisation de l'activité, ajustement des effectifs, suivi des objectifs, partage de bonnes pratiques).
- 2022 – 2023 **Commerciale, La Poste • Guingamp**
- Réalise des actions de prospection (téléphonique et terrain) pour identifier de nouveaux clients potentiels.
 - Prépare et conduit des rendez-vous clients afin de comprendre les besoins et proposer les offres adaptées.
 - Assure la vente au guichet et la préparation d'offres commerciales, en garantissant un accueil professionnel et de qualité.
- 2022 – 2023 **Commerciale, MMA Assurances • Lannion**
- Prospecte de nouveaux clients et contribue au développement du portefeuille (prise de contact, relances, suivi des leads).
 - Gère un portefeuille clients en assurant le conseil, la préparation de devis et de contrats d'assurance adaptés.
 - Participe à l'animation des réseaux sociaux et à la création de partenariats locaux pour renforcer la visibilité de l'agence.
- 2022 – 2023 **Prospection Terrain Et Téléphonique, Télégramme**
- Réalise de la prospection terrain et téléphonique pour promouvoir les offres d'abonnement.
- 2020 – 2021 **Cake.breizh**
- Crée et gère une micro-entreprise de pâtisserie (Cake.breizh), de la production à la livraison.
 - Gère les commandes clients (prise de commande, planification, suivi) et organise les livraisons.
 - Anime les réseaux sociaux pour promouvoir l'activité et fidéliser la clientèle.

COMPÉTENCES

Approvisionnements & gestion des stocks • Achats : demandes de prix, comparaison d'offres, négociation
• Ordonnancement & planification • Optimisation des flux & amélioration continue • Analyse de performance & reporting • Gestion budgétaire • Coordination équipes & prestataires • ERP JD Edwards (JDE), TMS, télématique embarquée • Excel (tableaux croisés dynamiques), Suite Office, Google Workspace • Anglais B2

FORMATION

- 2024 - 2026 **Manager des Opérations Logistiques Internationales (Bac+5, RNCP niveau 7) — Promotrans · Bruz**
• Titre obtenu en septembre 2026, en alternance chez Secanim (groupe SARIA).
• Mémoire : « Optimisation du pilotage transport grâce à la télématique embarquée ».
- 2023 - 2024 **Bachelor Chargé de Gestion Commerciale (3e année, alternance) — IGC · Saint-Brieuc**
• Développement commercial, relation client, négociation, gestion de portefeuille.
- 2021 - 2023 **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client — Lycée Auguste Pavie · Guingamp**
• Prospection, négociation, fidélisation, outils CRM et parcours digitaux.
- 2020 **Baccalauréat STMG, spécialité Gestion-Finance — Lycée Descartes · Antony**

LANGUES

Français : C1 • Anglais : B2