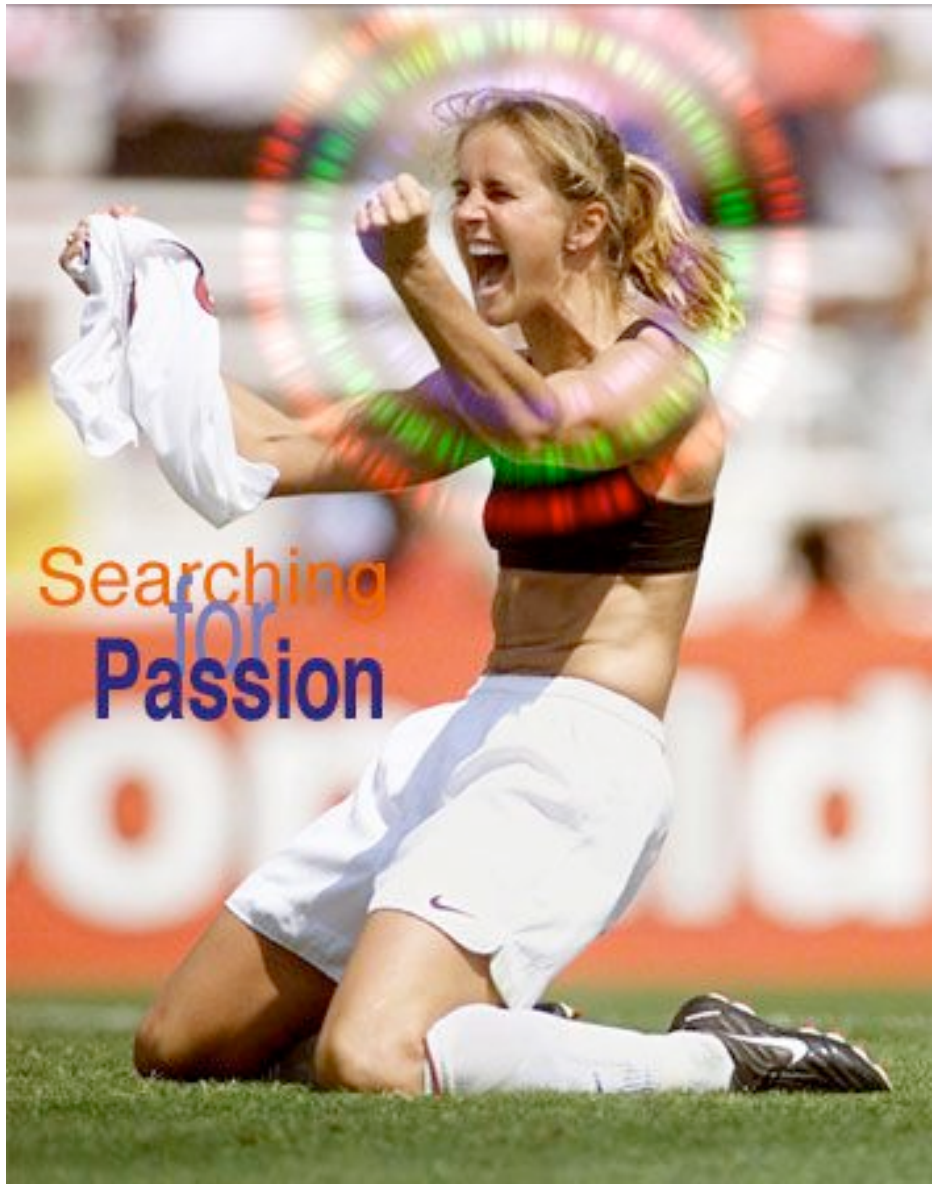


Karisma

...recruitment services in purchasing...



Trouver la passion...

Trouver la passion...

Karisma est une agence de recrutement spécialisée dans les Achats, assistant les entreprises dans la recherche, l'identification, le recrutement et la gestion de carrière de professionnels Achat de talent à une échelle internationale, pour tout type de poste (postes de direction ou postes moins seniors dans tout secteur économique et famille d'achat).

Notre objectif est que nos clients exploitent le potentiel énorme qui existe aux Achats par l'optimisation de leurs Ressources Humaines.

Notre challenge est de trouver les profils adaptés aux nouveaux rôles, nouvelles responsabilités des Achats, dans un environnement évoluant très vite.

Notre rôle est de chercher, identifier, analyser, évaluer ...des individus de talents présentant les caractéristiques professionnelles et comportementalescompétences, motivations, personnalité, charisme...permettant de contribuer pleinement à la performance de votre entreprise... des femmes et des hommes passionnés par l'entreprise et son métier, sa culture, ses hommes...passionnés par leurs activités quotidiennes d'une manière générale...

A nos yeux, **'la passion est la clé d'une performance pérenne...'**

Karisma

Tel :+33 5 56 36 48 57 Fax :+33 5 56 36 49 38 Mobile :+33 6 08 88 72 32
Email : contact@karismapeople.com , [Website : www.karismapeople.com](http://www.karismapeople.com)

Pourquoi Karisma est spécialisé dans les Achats ?

Dans un contexte très concurrentiel et très changeant, les entreprises ont besoin plus que jamais de personnes capables d'anticiper les futures tendances, passionnés par le business et l'entreprise et qui ont les compétences nécessaires pour développer des politiques Achat en ligne avec la stratégie globale de l'entreprise.

Les Achats évoluent très vite....et jouent aujourd'hui un rôle radicalement différent de celui d'il y a dix ans. Les exigences des Ressources Humaines se sont donc modifiées de manière significative puisque ces nouveaux rôles et responsabilités nécessitent de nouveaux profils aux compétences particulières.

Les objectifs des organisations Achat s'alignent directement sur la stratégie globale des entreprises dont les vecteurs de performance clés sont la qualité, l'innovation, les services...ainsi que les résultats financiers, la satisfaction des clients et celle des actionnaires. Les Achats reçoivent l'attention croissante des Comités de Direction et font partie intégrante de la stratégie globale des entreprises.

Les professionnels de l' Achat visent de nouveaux objectifs, remplissent de nouvelles missions, endossent différentes responsabilités. Ils achètent pour vendre et non plus pour produire. Conséquence de ces changements en termes de Ressources Humaines, les entreprises ont désormais besoin de compétences nouvelles tant sur le plan de l'expérience, des techniques et méthodes d' Achat ('hard skills') que sur le plan de la personnalité et des qualités humaines recherchées ('soft skills').

Encore récemment, les Achats se concentraient uniquement sur la réduction des coûts et l'augmentation de la marge. Aujourd'hui, alors que la diminution des coûts a toujours un énorme potentiel, un nouvel objectif fondamental est d'utiliser les Achats et les fournisseurs comme forces de proposition pour développer la croissance grâce à l'innovation et la réduction des temps de cycle. Ceci afin de répondre aux besoins de plus en plus changeants des consommateurs.

Certaines entreprises internationales à la pointe ont su transformer leur organisations Achat pour se concentrer sur des actions liées à la diminution des coûts et à la création de valeur... mais dans de nombreux cas, il y a encore un énorme potentiel à exploiter et d'importants manques à combler pour que l'équipe Achat réunisse en son sein les profils nécessaires.

Les Achats ont besoin de femmes et d'hommes de terrain de haut niveau, qui réfléchissent rapidement, pour maîtriser et mettre en place de nouveaux types d'outils et méthodes. Mais plus que jamais, les Achats ont besoin aujourd'hui de personnes qui ont une forte compréhension de la valeur ajoutée des Achats et de son impact sur la performance de l'entreprise et la valeur de son actionariat.

Notre expertise des Achats nous permet de comprendre ces rôles à la fois stratégiques et opérationnels et ces nouveaux besoins en termes de Ressources Humaines.

Karisma

Tel :+33 5 56 36 48 57 Fax :+33 5 56 36 49 38 Mobile :+33 6 08 88 72 32
Email : contact@karismapeople.com , [Website : www.karismapeople.com](http://www.karismapeople.com)

Qu'est-ce que Karisma peut faire pour vous ?

Dynamique...énergique...enthousiaste...entrepreneur...
...orienté résultats...sociable...sortant du lot ...passionné...

Si ces mots peuvent être utilisés pour vous décrire ...
...nous aimerions faire votre connaissance !

Déjà dans les Achats vous voulez donner un nouvel élan à votre carrière ...

...ou peut être êtes-vous ailleurs ... et vous souhaitez diriger votre carrière dans les Achats.

Nous pouvons vous aider à :

- Mettre en valeur vos compétences professionnelles, caractéristiques personnelles et tout ce qui vous sort du lot
- Planifier votre développement de carrière
- Déterminer les postes / responsabilités correspondant à vos compétences
- Identifier les secteurs d'industrie pouvant offrir les opportunités adaptées.

Les professionnels de talents doivent sans cesse faire évoluer leur carrière dans la bonne direction et cibler les postes adaptés à leurs compétences, personnalité et potentiel de développement.

Nos clients sont principalement des entreprises internationales de tout secteur qui cherchent à pourvoir des postes d'Achat en Europe, Etats Unis, Amérique du Sud, Moyen Orient, Asie, Chine, Inde...

Karisma....

... il ne s'agit que de passion !...

Karisma

Tel :+33 5 56 36 48 57 Fax :+33 5 56 36 49 38 Mobile :+33 6 08 88 72 32
Email : contact@karismapeople.com , [Website : www.karismapeople.com](http://www.karismapeople.com)

Quelles sont les nouvelles compétences requises aux Achats ?

Les rôles et responsabilités de la population Achat évoluent très rapidement.

Le plus gros déficit auquel sont confrontées les entreprises aujourd'hui est de trouver des professionnels de talents capables de développer des stratégies Achat dont les objectifs s'alignent sur la stratégie globale de l'entreprise.

Donner la vision : un pré-requis est d'énoncer clairement où vont les Achats ?

Les Achats ont besoin de professionnels comprenant pleinement le modèle de performance de l'entreprise et capables de déterminer et d'expliquer clairement à un public hétérogène la valeur ajoutée que les Achats offrent à leur entreprise.

Un état d'esprit : les Achats ont également besoin de professionnels capables de s'approprier de nouvelles approches et de nouveaux outils mais surtout avec l'ouverture d'esprit et la diplomatie nécessaires pour faire accepter que les façons traditionnelles de fonctionner ne sont pas forcément les meilleures...

L'acheteur est devenu un acteur du changement.

Outils et méthodes : la plupart des entreprises ont un réel besoin d'harmonisation des outils et techniques à une échelle multi-sites. Ces techniques s'appliquent dans le cadre de méthodes et programmes communément reconnus et utilisés par toute la population Achat. Ces outils de gestion propres à une catégorie d'achat donnée, permettent à chaque acheteur d'utiliser les mêmes procédés pour analyser les besoins, évaluer et rationaliser les fournisseurs et développer une stratégie Achat en ligne avec les objectifs de l'entreprise.

Les acheteurs doivent également savoir décomposer les coûts et mettre en place des plans de réductions de coûts avec les fournisseurs. Le développement des relations fournisseurs est une composante quotidienne du travail des acheteurs. Ce travail permet l'amélioration continue des performances des fournisseurs en termes de qualité, services, innovation, temps de cycle, tout en luttant continuellement contre les surcoûts.

Un autre ingrédient vital dans une équipe Achat est le leadership. Dans des environnements devenus multi-sites et multi-culturel, ces qualités de leadership, de communication et de charisme sont devenues plus nécessaires que jamais.

Les performances des organisations Achat reposent donc sur l'exploitation du formidable potentiel restant encore à exploiter en terme de Ressources Humaines. L'équipe Achat doit être composée de différents types de profils qui se complètent les uns les autres, tant par les rôles et responsabilités que par la personnalité et le style de management...

Mais nous faisons le constat depuis longtemps qu'il devrait exister un dénominateur commun ... la passion... une vraie passion pour l'entreprise, sa culture, ses produits...

A nos yeux, 'la passion est la clé d'une performance pérenne'.

Karisma

Tel :+33 5 56 36 48 57 Fax :+33 5 56 36 49 38 Mobile :+33 6 08 88 72 32
Email : contact@karismapeople.com , [Website : www.karismapeople.com](http://www.karismapeople.com)



Muriel Crichton (MAI, 39 ans)
Karisma, Cabinet de recrutement spécialisé dans les Achats

Après avoir exercé dans les Achats pendant plus de 12 ans dans de grands groupes comme IBM et EADS et également dans de plus petites structures dédiées au conseil Achat comme QP France, Muriel Crichton a créé en 2003 un Cabinet de Recrutement se spécialisant exclusivement dans les Ressources Humaines aux Achats. Cette initiative est née du constat que la clé du succès des organisations Achat repose en grande partie sur les femmes et les hommes qui les gèrent et les structurent.

Son objectif consiste donc à aider les entreprises à chercher, identifier, évaluer et garder des professionnels Achat pour tout type de poste (postes de direction ou postes moins seniors dans tout secteur économique et famille d'achat). Son rôle est d'évaluer les qualités professionnelles et comportementales permettant de contribuer pleinement à la performance des entreprises.

Ses clients sont de grands groupes internationaux mais également de plus petites entreprises dans lesquels les Achats font partie intégrante de la stratégie globale de l'entreprise.

Ce cabinet s'appuie sur un réseau puissant de professionnels Achat, réseau qu'elle développe depuis plus de 12 ans.

Que vous soyez une entreprise à la recherche de profils Achat ou un candidat à la recherche d'opportunités de poste, n'hésitez pas à contacter Karisma à contact@karismapeople.com, tel : +33 (0)5 56 36 48 57

Karisma

Tel :+33 5 56 36 48 57 Fax :+33 5 56 36 49 38 Mobile :+33 6 08 88 72 32
Email : contact@karismapeople.com , [Website : www.karismapeople.com](http://www.karismapeople.com)