

MARIA KULAS

Aix-les-Bains

maria.kulas@gmail.com

+ 33 06 51 31 06 58

Née le 8 janvier 1984, Trilingue



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2015 → Aujourd'hui **TransFormActions SAS – Consultante, Coach, Formatrice**

International animation de workshops, formations, sessions de co-développement, coaching d'équipe dans les domaines du marketing, transformation digitale, management du changement stratégique, du management de projet, du management d'équipes et de l'efficacité collective, de la négociation, de L'Innovation Créative & Design Thinking.

Références clients : Air France KLM, Somfy, PSB Industries, Texen, Plastibel, Levi's, Valeo, Alstom, Sup de Co La Rochelle – Excelia Group, Essec Paris, Tria, Sopem, Talent et Sérénité, EduFeniks, Nutrition et Bien Être La Rochelle, OlgaSiekierska, Raphaëlle Brochet, DanRob, Arte, Havas Voyages, Plastic Omnium, EPSA Groupe.

2012 – 2015 **Valeo – Acheteuse Capex**

Purchasing Strategy implementation :

Leading negotiations

Managing suppliers and partnerships :

Managing purchasing budget and controlling report

- Déployer la stratégie sectorielle dans les 6 usines Valeo
- Définir le panel de 400 fournisseurs potentiels
- Aider les fournisseurs à se développer pour atteindre leurs objectifs de coût et de performance
- Créer une visibilité à moyen terme concernant les achats d'entreprise
- Assurer la transversalité avec les autres départements
- Négocier avec les fournisseurs et choisir les fournisseurs à nommer
- Maintenir des relations étroites avec les fournisseurs stratégiques
- Planifier les appels d'offre, les gérer, les implanter dans la stratégie du développement de l'entreprise
- Identifier et mettre en œuvre le regroupement potentiel
- Gérer le chiffre d'affaires (environ 50M € par an)
- Réaliser des économies totales des coûts s'élevant en fonction des objectifs donnés
- Assurer la cohésion de tous les rapports administratifs présentés à la direction
- Gérer les accords opérationnels en ligne avec les orientations et les principes de la segmentation

2010 – 2012 **Bonus Management – Project Manager**

- Quality follow up of purchasing process quality,
- Project Management of new equipment sourcing
- Créer, diriger et coordonner l'investissement d'achat stratégique (<500m €)
- Mettre en œuvre de nouvelles stratégies et analyser la demande actuelle du marché
- Identifier les questions et les problèmes potentiels au cours du processus
- Mener les réunions d'affaires avec les entrepreneurs et la négociation de contrats avec 50 fournisseurs
- Analyser la rentabilité et les coûts, présenter les résultats à la direction
- Coordonner le flux de travail (comptes créditeurs)

2008 – 2010 **Hotel Fero Express – Sales & Marketing Chef d'équipe**

- Ouvrir un nouvel établissement public pour 250 personnes
- Analyser la zone de marché, créer la campagne de marketing,
- Recruter, former le personnel subalterne, surveiller le fonctionnement de différentes équipes (25 personnes)

2006 – 2008 **Radio Rmf Classic – Reporter**

- Assurer la continuité dans le planning de l'équipe du programme afin de recevoir les priorités optimales des sujets
- Enregistrer deux programmes à la radio deux fois par semaine
- Gérer des entretiens de célébrités en anglais et en allemand

FORMATION

Executive MBA – en cours / ESCP Europe – Paris 2018-2020

Pathways Ecole de la Facilitation / Université Cracovie (Pologne) 2018

Négociation / Université du Michigan (USA) / Coursera 2015

Master en Gestion de projet et des relations internationales / Ecole Supérieure Européenne Cracovie (Pologne) 2011

Langues : Courantes : polonais, anglais, français ; Intermédiaire : italien et allemand

CENTRE D'INTERETS

vélo, danse (kizomba), ski