



* **

Corbas (69960)

*****@*****. **

Consultant / Formateur / Coach / Auteur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 / oct. 2021

Directeur d'Agence

Chronopost

Ouverture de l'agence de Vénissieux.

Agence de livraison et collecte.

Hub régional.

Premier Hub dédié Vinted.

janv. 2019 /

Consultant / Formateur / Coach / Auteur

MYCOURS

(l'esprit analytique du consultant, la pédagogie du formateur, l'accompagnement au changement du coach)

* *Ouverture d'une nouvelle agence pour un groupe de transport express.*

* *Analyse et élaboration d'une architecture transport pour améliorer les flux et réduire le budget.*

* *Analyse de la performance des flux logistiques et transports afin d'améliorer l'EBITDA dans un contexte de LBO.*

* *Élaboration d'une roadmap logistique en vue de développer l'activité de plus de 60% chez*

un distributeur pièces détachées automobiles (70% à l'export).

* *Mise en œuvre du projet industriel d'implantation d'une nouvelle usine de fabrication de pièces plastiques (automotive) à l'étranger.*

* *Etude d'implantation d'une usine de fabrication d'aliments pour le bétail au Bénin.*

* *Accompagnement d'un responsable logistique en prise de poste*

* *Coaching d'un responsable de magasin BtoB en prise de fonction*

* *Coaching d'un responsable de centre de remise en forme (management)*

* *Implémentation d'outils SI logistique (WMS / TMS).*

* *Rédaction d'articles sectoriels dans la presse spécialisée (ex : Supply Chain Magazine).*

* *Intervenant en Business Schools sur les sujets transport, logistique, management et leadership (voir Divers).*

janv. 2016 / déc. 2018

Executive MBA

IAE Paris Sorbonne Business School

* *Audit stratégique d'une entreprise dans le cadre d'une réorientation stratégique.*

* *Rééquilibrage du portefeuille d'activité, établissement d'un BP sur 5 ans.*

* *Amélioration de la trésorerie par un travail de fond sur le FR - BFR.*

janv. 2007 / déc. 2018

Directeur Transport et Logistique

CORA Automobile

(Distribution BtoB pièces détachées carrosserie auto, 140 M€ CA, 300 pers., 4 ème distributeur

constructeurs inclus, 1er distributeur indépendant multimarques, France)

ENJEUX : Moderniser, optimiser et industrialiser les flux dans un contexte de forte croissance.

* *Pilotage de la performance transport : amélioration du taux de livraison de 85 à 95% (1 800 expéditions/jour).*

* *Mise en œuvre opérationnelle de la stratégie de croissance : CA passé de 25 à 140 M€.*

- * Structuration et organisation de la supply chain en vue d'accompagner le développement.
- * Gestion de la performance de la BU : réduction de 15,2% du budget de fonctionnement dans une démarche Lean.
- * Elaboration de la roadmap logistique et du Business Plan stratégique sur 5 ans.
- * Etablissement du budget (25 M€) et planification des investissements (CAPEX & OPEX).
- * Conception et construction d'une nouvelle plateforme de 20 000 m², devenue une référence en Europe.
- * Pilotage de projets stratégiques transverses : IT (implémentation WMS, migration ERP), opérationnels (extension de foncier, mise aux normes ICPE), organisationnels.
- * Développement opérationnel de nouvelles gammes produits (vitrage, CA 6M€ dès la première année).
- * Pilotage des déménagements de sites (3 déménagements en 8 ans).
- * Gestion de la sécurité, de la maintenance des sites et de leur mise aux normes.
- * Management de 2 responsables de plateformes logistiques (35 000 m², 200 pers., 72 000 SKU, 10 000 lignes de commandes).
- * Mise en place de procédures qualité (ISO 9001 version 2015).
- * Taux de service : OTIF 98% (Taux de préparation : 100%, taux de livraison : 96%).

janv. 2005 / déc. 2007

Responsable Transport

CORA Automobile

(Distribution BtoB pièces détachées carrosserie auto, 25 M€ CA, 100 pers., France & Belgique)

- * Réduction du budget transport par une analyse sectorielle et la création d'un fichier de simulation tarifaire : -21%.
- * Réduction du budget transport de notre filiale belge : -42%.

janv. 1994 / janv. 2005

Responsable Service clients

CORA Automobile

(Distribution BtoB pièces détachées carrosserie auto, 15 M€ CA, 50 pers., France & Belgique)

- * Création du Service Clients.
- * Elaboration d'une base de données CRM.
- * Amélioration du taux de remboursement litiges.

janv. 1990 / déc. 1994

Customer Service Manager

TNT EXPRESS

(Transport international aérien et routier, 55 pers., 4ème opérateur aérien de fret mondial)

- * Réorganisation du service clients pour atteindre un taux de satisfaction de 95%.

janv. 1989 / janv. 1994

TNT EXPRESS WORLDWIDE

janv. 1989 / janv. 1990

Attaché commercial BtoB

TNT EXPRESS

(Transport international aérien et routier, 55 pers., 4ème opérateur aérien de fret)

- * Secteur Drôme & Ardèche : CA X 2 en 1 an.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2018

executive MBA; Certification Lean Startup and Design Thinking Methodology; Audit stratégique d'une entreprise de plasturgie avec soutenance orale d'un - BAC+4

Univ. Paris Panthéon Sorbonne; Berkeley Univ., California

/ juin 2005

Master II Logistique et Transport International capacité transport et commissionnaire - BAC+5

COMPETENCES

WMS, TMS, ERP, version 2015, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Professionnel
Français	
Japonais	