



***** *****

19/09/1967 (56 ans)
Nationalité Française
Divorcé
Permis B

** *** *****

Sérignan (34410)

*****,******@*****,*

Responsable Achats & Logistique | Manager de Transition, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- août 2019 / févr. 2020 Procurement Process Manager (PYYP)**
Airbus (Aéronautique), Blagnac
Process Owner Delegate du processus de sélection des fournisseurs et de la contractualisation
Membre de l'équipe de management des processus (PMT)
Gestion des processus autour des 5 piliers (définition, organisation, référentiel, performance et gouvernance) et par les PPIs (efficacité, efficacité, adhérence)
Coordination des différents protagonistes multi-pays, multi-commodités, multi-divisions
- août 2018 / janv. 2019 Responsable des Achats et des Approvisionnements (Management de Transition)**
Nexter (Militaire), Bourges
Nexter (ex-Giat Industries) conçoit, fabrique et commercialise des munitions (240 M€)
Management hiérarchique d'une équipe de 14 personnes réparties sur 3 sites: 8 acheteurs, 5 agents d'approvisionnement, 1 assistante
Mission de transition dans un contexte de forte augmentation de l'activité
Gestion de 4 départs et 5 arrivées: rupture, recrutement, intégration, formation
Mise en place de KPIs (OTD, TNQ, Gaps), pilotage de l'activité et reporting mensuel au siège
Audit ISO9001 et DGA
Conformité avec les règlements du contrôle des exportations (licence, EUC, CNR, AFC, AIMG)
Membre du Comité Opérationnel et du CODIR
- janv. 2018 / juin 2018 Directeur Achats & Supply Chain**
Uwinloc (Internet des Objets), Blagnac
Membre du Comité de Direction
Structurer les achats: processus, outils (panels, matrices, canevas, KPIs), ERP
Politique achats: Make or Buy, sélection de fournisseur, devises, incoterms
Négociations, contractualisation, formation, coaching
- févr. 2013 / déc. 2017 Consultant Senior Achats & Contrats**
Mission Davidson Consulting pour le compte de Lacroix (Défense et Pyrotechnie 65 M€), Mazères.

Négociation de contrats d'achats de fournitures dans le cadre d'un appel d'offre international des Forces Armées de Singapour.

Rédaction en anglais d'un contrat type d'achats de fournitures et de licences (propriété intellectuelle).
- janv. 2010 / mai 2012 Co-fondateur, Directeur Supply Chain**
Lookéor (e-commerce), Besançon
Mise en place et gestion des opérations d'une boutique internet vendant des montres et des bijoux incluant:

- la supply chain: planification des ventes, achats, réceptions, expéditions, gestion des flux et des stocks.

- le marketing: stratégie, accords de distribution, mix produits, nouveautés, opérations commerciales, newsletters.

- l'administration des ventes et du SAV résultant en centaines de témoignages très positifs.

- la création et la maintenance d'un catalogue optimisé pour le SEO et constitué de 3500 articles issus de 25 marques.

Chiffres clés de www.lookeor.com: 1erM€ atteint en 28 mois, + de 9000 clients, croissance de +50%.

mars 2006 / janv. 2010

Responsable du Sourcing Stratégique , BU Wireless

Texas Instruments (semiconducteurs), Sophia-Antipolis

Gestion d'un portefeuille de 27 fournisseurs de logiciel et de propriété intellectuelle (une centaine de contrats).

Négociation de tous les contrats de licences entrantes et sortantes avec le Département juridique de TI.

Mise en place du programme de formation SSPM afin de faire grandir l'équipe: de 'Fondations' à 'Avancé'.

Contribution à plusieurs initiatives stratégiques: Make or Buy, intelligence économique, outils analytiques...

oct. 2001 / févr. 2006

Responsable des Achats, de la Sous-traitance et des Contrats

Philips Consumer Electronics (Electronique grand public), Le Mans

Participation à plusieurs process clés: re-structuration, formulation de la stratégie, business plan, budget.

Atteinte du point d'équilibre dès la 1ère année d'implémentation du nouveau modèle économique.

Gestion des achats de production: téléphones portables, accessoires, packaging, print, investissements, outillages.

Responsable des achats indirects: conseil, RH, IT, marketing et autres prestations intellectuelles et de services.

Négociation et administration de contrats: sous-traitance (EMS), outsourcing (OEM), propriété intellectuelle...

Membre du Clan Software (équipe inter-divisions de Philips) :

Sourcing de logiciels optimisant le triptyque coût/fiabilité/time-to-market à l'échelle mondiale.

oct. 1997 / sept. 2001

Commodity Team Manager - Electronics

Philips Consumer Communications (Télécommunications), Le Mans

Portefeuille "Electronique" de 800 M€ en 2000, savings de 15% en 1999 et 9% en 2000.

Management fonctionnel de 10 acheteurs de composants électroniques répartis sur 5 sites (Europe, USA, Asie).

Défense des intérêts de PCC pendant les négociations mondiales se déroulant au siège de Philips (Eindhoven).

Gain de parts de marché pour Philips grâce à des accords à long terme qui ont sécurisé l'approvisionnement de composants électroniques en période de grave pénurie (capacités tantale, Sram, Flash, discrets boîtier SOT23).

Acheteur stratégique : Conseil auprès des prescripteurs internes. Fourniture de données stratégiques.

Implémentation des 8 processus stratégiques d'achat et de supply chain selon la méthodologie de Ph.D. Monczka.

Négociation du développement gratuit de mémoires spécifiques permettant un fonctionnement du mobile Philips à 1,8v résultant en un avantage concurrentiel unique pour la gamme Xenium: meilleure autonomie au monde !

mars 1995 / sept. 1997

Acheteur famille, Direction des Achats Groupe

Sagem (conglomérat), Cergy-Pontoise

Portefeuille de 500M FF répartis sur les mémoires et les composants passifs.

Réduction de la base fournisseurs (de +200 à 80) générant d'importantes économies (25% en '96 et 23% en '97).

Gestion du processus des négociations Groupe et coordination de 15 acheteurs basés dans différentes usines.

Acheteur Télécom : Réductions de coûts de plateforme > 20% suite à des re-design d'architectures (Gsm, fax).

sept. 1992 / févr. 1995

Acheteur de composants électroniques et électromécaniques

Mitsubishi Corporation (sous-traitance électronique), Besançon

Management d'une équipe de 5 approvisionneurs, d'un budget de 50M FF et de contracts JIT pour l'automobile.

Savings de 20% sur un autoradio Grundig grâce aux effets de levier du groupe (usines 'soeurs' & IPOs).

sept. 1991 / juil. 1992

Consultant reportant au Préfet de Région Bourgogne

DRFP (Formation Professionnelle), Dijon

Chef de projet: Informatisation d'un service de la Préfecture en charge de la gestion de crédits de formation.

Programmeur: Développement en L4G d'un logiciel de gestion de crédits de formation pour la CEE.

mars 1991 / juil. 1991

Ingénieur-stagiaire

CNRS (radio-astronomie), Observatoire de Nançay

Conception d'un amplificateur hyperfréquences cryogénique (-250°C) ultra faible bruit (5°K) afin d'améliorer la sensibilité du premier étage du 3ème plus grand radio-télescope du monde (programme SETI).

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2015 / avr. 2017

Maître en Programmation Neuro-Linguistique - BAC+5

Carpe Diem, Toulouse

sept. 1995 / juil. 2010

Formation professionnelle: Stratégies d'achat par familles selon Ph. D. Monczka, Leadership, Techniques de présentation, Coaching, Intelligence économe - BAC+5

Diverses formations

sept. 1991 / juil. 1992

Master 2 : Master d'Administration des Entreprises; 3ème cycle de gestion - BAC+5

M.A.E.; IAE Dijon

sept. 1987 / juil. 1991

Diplôme d'ingénieur en électronique - BAC+5

ENSEA, Cergy-Pontoise

COMPETENCES

Négociateur, baisser les coûts directs et indirects, mettre en place les processus achats, élaborer des stratégies d'achats, gérer des contrats internationaux, déployer des outils analytiques, encadrer et développer une équipe, réduire le panel fournisseurs, Outlook, Lotus Notes, internet, différents ERP.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Football, ski, photographie, voyages

