



**** *****
***** ***** ** *****
Paris 12 Reuilly (75012)

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

Responsable ADV France & Export, BPO (Business Process Owner) O2C, Expert fonctionnel SAP SD MM, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2021 / déc. 2022** **FRESENIUS MEDICAL CARE France , IDF**
(management de transition)
Leader Mondial de la dialyse
2021 à 12/2022
- janv. 2018 / janv. 2020** **LAJOINIE Fonderie, 41**
Spécialiste aéronautique, ferroviaire,
nucléaire, militaire et médical
2018 à 01/2020
- janv. 2002 / déc. 2017** **Responsable Service Clients ADV , Marchés, Technique**
GROHE France , IDF
Leader Mondial Robinetterie, Systèmes sanitaires
- janv. 2002 / déc. 2011** *25 années d'expertise des métiers de l'ADV France / Export et de SAP*
Business Process Owner O2C, "Expert" fonctionnel SAP SD MM
J'ai développé mes compétences dans des secteurs d'activités variés :
Industrie, B to B, B to C, Export, négoce Import Export
au sein d'entreprises leaders mondiaux reconnus pour leur performance.
Je les ai affirmées en conduisant leurs changements d'organisation, dans des fonctions
de manager auprès de plusieurs équipes responsables des opérations:
** Services Clients (ADV, Marchés, Technique), Achats, Product Planning*
** Gestion O2C (Order to Cash), Crédit-Recouvrement (DSO, controlling)*
** Audits de procédures, Implementation de SAP et EDI, règles de Compliance*
- janv. 2000 / déc. 2001** **HEWLETT PACKARD , IDF division Agilent Technologies**
(management de transition)
division Nutrition Animale
1999 / 2000
- APPLE Computer**
(management de transition)
Pays-Bas et France
1998 / 1999
- FEVAM Trading, IDF**
Négoce International
d'Equipements Militaires,
Armement (catég. 1 à 5)
90% du C.A. à l'Export
1995 / 1997
- janv. 1992 /** **French Trade Commission**
GROHE France , IDF
Consulting en

RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES - Management de plusieurs équipes

* Décentraliser l'activité (de l'offre commerciale au recouvrement) de 6 personnes en France

vers une plate-forme Service Clients européenne à Barcelone :

* Supprimer les postes en local, mobiliser les acteurs clés et les motiver à accompagner le projet

* Recruter et former la nouvelle équipe à Barcelone (4 personnes)

* Audit et mise en œuvre opérationnelle : adapter les process et procédures

Projet réalisé dans le délai imparti de 6 mois, et dans le cadre d'une gestion sur SAP avec des

effectifs en Espagne réduits de 30%

* Mettre en place le progiciel SAP, responsable de projet en France

* Audit des process ; mobiliser, fédérer et former les utilisateurs principaux (gestion commerciale) et connexes (vente, centre d'appels, contrôle de gestion, marketing)

* Recrutement et management d'une équipe temporaire de 4 personnes pour le projet
Projet réalisé en 6 mois

DECENTRALISATION DE LA GESTION COMMERCIALE EXPORT SUR L'AMERIQUE LATINE

* Gérer l'activité sur 12 pays (de l'offre commerciale au recouvrement) (SAP) :

* Gérer les approvisionnements européens, les commandes et l'organisation des transports

* Gérer les formalités export : crédits documentaires, dossiers de compensation

* Décentraliser l'activité de la France vers le Brésil :

* Audit et mise en œuvre opérationnelle : réorganiser les process, externaliser des services

* Former et assister la nouvelle équipe au Brésil

Mise en place en 5 mois

/

RESPONSABLE GESTION COMMERCIALE EXPORT

GROHE France , IDF

Orient

* Gérer l'activité de la zone depuis l'offre commerciale jusqu'au recouvrement

* Décentraliser l'activité depuis la filiale néerlandaise en France :

Passer d'une organisation de 5 personnes aux Pays-Bas à 2 en France :

Analyse et externalisation des fonctions : logistique, commandes, gestion documentaire,

mise en place de nouveaux process liés à internet et SAP

RESPONSABLE DES ACHATS, DE L'IMPORT & DE LA GESTION EXPORT - Moyen-Orient, Afrique,

Europe, Amérique du Nord . Adjoint de la DG, Encadrement de 3 personnes :

* Rôle commercial : traitement des Appels d'Offres (jusqu'à 120 M FF)

* Sourcing et négociations avec les fournisseurs (tous continents), gestion des budgets et des marges

* Négociation avec les transitaires.

* Gestion des procédures liées aux produits réglementés / armement

* Gestion des paiements : lettres de crédit, crédits documentaires et cautions bancaires

Responsable du dossier pour être fournisseur officiel de l'ONU

INSTRUCTEUR d'ANGLAIS au Centre de Langue de l'Armée - Service National

CONSULTANT auprès de stés françaises pour leurs plans marketing et développement aux USA

* Etudes de marchés , prospections commerciales.

Montage de l'implantation de filiales françaises aux USA

* Contrats commerciaux et de recherche signés par les stés pharmaceutiques Pasteur et

BioMérieux

* Actions de communication et de promotion, organisation d'événements (Hermès)

/

RESPONSABLE SERVICE COMMERCIAL / ADV

GROHE France , IDF

(12 à 16 pers) : tous Services Clients, approvisionnements, transport, crédit

* Réorganiser l'ADV pour créer une équipe Approvisionnements
* Supprimer les litiges (-20% en 2003. -90% en 2008)
* Responsable de la mise en place de SAP (module SD, BW) et de l'EDI.

/

RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES FRANCE et EXPORT
GROHE France , IDF
* Responsable du planning de production et des ordres de fabrication
* Responsable service client et développement Export (1/3 du CA tous continents)

Conseiller stratégique et opérationnel
Formateur-Enseignant marketing (BTS commerce international) et anglais

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1992 **MBA Cours de Marketing** - BAC+4
Chicago USA Northwestern University, Kellogg Graduate School

/ juin 1992 **DESS Techniques d'Exportation, Mention, major promo** - BAC+3
I.A.E de Poitiers

/ juin 1991 **Maîtrise Administration et Gestion des Entreprises, spéc. Commerce** -
BAC+4
Université d'Orléans

COMPETENCES

SAP SD MM LE , Excel, PowerPoint, Word, Pack Office, SAP BW BI

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Allemand	Courant
Français	