



***** **

** ** ** ** *

La Garenne-Colombes (92250)

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

Responsable Plan Transport, Enlèvement et Expédition région IDF Nord, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2015 /** **Responsable Plan Transport, Enlèvement et Expédition région IDF Nord**
SAS Heppner - Gonesse (95)
: *Gérer et optimiser l'activité départ de l'agence (40 tractions, 320 tonnes journalières),*
*** Résultats : 2 000€/jrs d'économie, baisse du coût €/t*
Modéliser l'activité messagerie nationale pour optimiser la productivité.
- oct. 2012 / sept. 2015** **SAS Heppner - Noisy-le-Sec (93)**
Chargé de mission plan de transport messagerie au sein de la Direction des Opérations:
support, animation et optimisation du réseau (40 agences - 450 tractions/jr)
Gérer la relation sous-traitance (42 M€/an) : négocier les tarifs, lancer les appels d'offres
et acheter des prestations de tractions, gestion documents légaux.
*** Résultats : 1,25 M€/an d'économie sur 13-14*
- Garantir la ponctualité du réseau : définir et déployer les outils de pilotage hebdomadaires*
*** Résultats : gain de 10 points sur l'indicateur global 2014*
- Planifier et coordonner le plan de transport : optimiser les moyens mis en oeuvre selon CA et contraintes opérationnelles (modélisation et études de faisabilité).*
*** Résultats : gains économiques et qualitatifs et normalisation de l'organisation des acheminements*
Gérer la mise en place technique de projets divers : lancement offre délais garantis ; refonte plan de transport IDF (fermeture agence); conception et pilotage plan délestage.
- nov. 2010 / sept. 2012** **Affréteur**
Rhenus Freight Logistic - Blanc-Mesnil (93)
Affréteur national : acheter des prestations de transport (lots ou camion complet, fret industriel), organiser les livraisons.
Coordonner la mise en place import Schindler, réceptionner, stocker et livrer sur chantier,
gérer les opérations back office (client, fournisseur).
*** Résultats : marge nette mensuelle 30K€*
- Gérer la ligne import Europe du nord (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Danemark...).*
Suivre et contrôler les comptes-clés, être l'interlocuteur privilégié du client (réclamations, litiges), reporting, statistiques, qualité et performance.
- oct. 2008 / sept. 2009** **Conseiller commercial tourisme**
Horizon BV - Amsterdam / Maastricht (Pays-Bas) 79 M€
: *gérer portefeuille clients, encadrer les nouveaux conseillers (6 conseillers)*
*** Résultats : CA mensuel moyen personnel : 110 000 €*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2004 / juin 2006

**Master 2 Sciences du Management et Administration des Organisations;
Spécialités : Management, Communication / Marketing, Gestion de Projet**
- BAC+5
(SMAO); IAE Brest (France)

COMPETENCES

Pack Office, Access, MS Project, SAGE, AS 400

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

CENTRES D'INTERETS

Hockey sur glace aux Albatros de Brest jusque Sept 08, Voyages, sports en loisir, aménagement d'intérieur