



Nationalité française
Marié 1 enfants
Permis B

Bordeaux (33000)

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

RESPONSABLE LOGISTIQUE

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2021 / févr. 2022

Coordinateur Equipes Mobiles

GT Logistique

Management de transition pour l'activité de sécurité sanitaire (s/c Ministère de l'alimentation).

- Planification des intervenants. Pilotage les ramp-up de production.
- Lien avec la Préfecture, les fournisseurs de matériels logistiques (Manitou, bennes, gaz réfrigérant, etc.
- Coordination d'équipes d'intervention phytosanitaires pour sécuriser et circonscrire la contamination de sites d'élevage en cas de grippe aviaire.

janv. 2018 / mai 2020

Responsable Logistique/Achats

PROXISERVE

Secteur: gestion et entretien de l'habitat collectif, privé, tertiaire dans les domaines du chauffage, de l'eau, de l'air et des énergies renouvelables.

Mission: Rattaché au Directeur et membre du CODIR Régional, référent pour toute problématique liée à la logistique. Support technique aux Directeurs d'Agences et leurs équipes : 16 sites, 23 gestionnaires de stock en hiérarchie fonctionnelle.

* Déterminer les schémas d'implantation vs le Plan Industriel et Commercial (PIC).

* Analyser, négocier les achats de produits et développer les relations fournisseurs.

* Définir les règles groupes sur la gestion et la cession des stocks (transfert, scraping, vente).

* Adapter la planification des besoins vs les opérations, limiter les ruptures et le sur-stockage.

* Accompagner les filiales dans la mise à jour des niveaux mini et maxi, favoriser les échanges inter-sites.

* Mesurer la performance (KPI's) et faire appliquer les modes opératoires, engager les plans d'actions correctives.

* Gérer les stocks, dans un souci permanent de la maîtrise des valeurs (13M€) et de l'amélioration continue. Contrôler et développer les compétences des équipes.

mars 2017 / déc. 2017

Coordinateur Projet FMS/LOGISTIQUE

MARS DRINKS France

Secteur: fabricant de distributeurs de boissons et machines snacks.

Mission: management de transition. En charge du suivi de la phase d'intégration du processus logistique du modèle FMS (Sales Force). Rédaction du cahier des charges et optimisation des spécifications fonctionnelles. Pilotage du déploiement dans les systèmes d'information. Audit des prestataires.

janv. 2010 / mai 2016

Responsable Exploitation

CASTOR International

Secteur: s/traiteance Oil&Gas, logistique, transport, manutention, génie-civil.

Mission: (expatriation en Rép. du Congo) Dans le respect de la stratégie budgétaire et des engagements, garantir la conformité des prestations, la gestion des flux marchands et non-marchand. De la réponse aux appels d'offres à leur déclinaison opérationnelle :

* Piloter les opérations spéciales, gérer les contrats et garantir le CA.

* Assurer une veille technologique et concurrentielle, rédiger le cahier des charges.

* Optimiser la performance globale par la mise à jour des tableaux de bord de suivi.

* Gérer le compte d'exploitation et les coûts associés (écarts vs prévisionnel, balance âgée).

* Porteur de la relation client Oil & Gas, Mines, Commerce (admin. portuaire, douane, shipping).

* Recruter, former et manager les équipes (40 pers). Assurer la sécurité des biens et des

personnes.

* Valider le planning des chantiers ; suivi journalier du plan de transport et la disponibilité

des engins sur sites (parc de 30 tractions multi-remorque dont 5 porte-char, 15 engins TP, 8 grues de 35t à 300t).

mars 2006 / oct. 2009

Responsable Logistique et Transport

VENTADIS Groupe M6

Secteur: VPC, e-commerce, retail.

Mission: rattaché à la Direction du Pôle Vente à Distance (M6 Boutisue), analyser le plan de charge et manager l'activité d'entrepôt (30 000 m2 répartis sur 3 sites). Déployer la stratégie supply chain en terme d'orientation et de satisfaction client, tout en assurant un haut niveau de performance des process, le management des équipes et le pilotage des prestataires (3PL) dans un souci permanent d'amélioration des coûts et de limitation des stocks.

nov. 2004 / févr. 2006

Consultant Supply Chain

IOTA Group

Secteur: mise à disposition de personnel technique overseas.

Mission: assister la Direction Générale en étant une force de proposition sur les méthodes de changement, les stratégies logistiques et le déploiement de solutions techniques (Achat/Appro/Stock): veille technologique, sourcing, benchmark, plan d'approvisionnement, lissage, inventaires, etc. Mission en Afrique centrale pour le Chemin de Fer Congo Océan (CFCO).

juil. 2000 / juin 2004

Responsable Ordonnancement

AFFICHE EUROPEENNE

Secteur: communication par l'affichage grand format.

Mission: déterminer les phases d'implémentation de la commande (priorité, durée, rythme, délai) en fonction de la stratégie. Arbitrage et réallocation des ressources humaines (10 répartiteurs), matérielles et financières en fonction des résultats et des contraintes. Sélectionner et contractualiser les fournisseurs de transport. Superviser les activités de transfert et sous-traitance.

oct. 1995 / juil. 2000

Superviseur Distribution

HERTZ France S.A

Secteur: location de véhicules de tourisme et engins industriels.

Mission: dispatcher la flotte selon les besoins des agences (25 000 véhicules par an). Gérer la reverse logistic des « buyback » conformément aux conditions contractuelles des constructeurs. Élément central de la création de la Cellule Assistance.

août 1994 / oct. 1995

Coordinateur Shipping

ORIENT OVERSEAS CONTAINER LINES

Secteur: compagnie maritime, conteneurisation.

Mission: assister les Shipping Managers dans le développement des marchés locaux (EMEA). Manager le déploiement opérationnel des contrats. Garantir le respect des exigences contractuelles (délai de livraison, taux de non conformités...).

oct. 1982 / juil. 1991

Chief Operating Officer

MARINE NATIONALE

Second-Maître FUSCO

Chef de missions OPEX

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1994

License professionnelle: Gestion de la Chaîne Logistique (SCM) - BAC+4

Institut Supérieur de Logistique Paris (ISLP)

/ juin 1992

DUT: Commerce et Transport International - BAC+2

Institut de FORMation COMMerciale Professionnelle (I.FO.CO.P)

COMPETENCES

Sens de la relation commerciale et du résultat.
Appétence pour les systèmes d'information et les analyses chiffrées.
Bon esprit de coordination ; souci à la fois du détail et de la gestion de l'ensemble.
Maîtrise des techniques logistiques, et des procédures liées au transport national/international.
Informatique : SAGE X3, SAP SD/MM, AS400, Microsoft EXCEL avancé (TCD, VLook), Access, Power Point, ERP CRYSTAL, CIEL Gestion Commerciale.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
----------------	---------------

CENTRES D'INTERETS

Pêche sportive, nautisme, football, littérature