



***** **

03/04/1970 (50 ans)
Nationalité française
Permis B

** ** ** **

Paris 18 Buttes-Montmartre (75018)

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

Chef de Marché, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2014 / déc. 2015

Chef de Marché

METRO CASH & CARRY FRANCE, Nanterre (92)

destination des Professionnels (94 entrepôts en France). CA 2014 : 4.3 Mds €.

** Elaboration de la stratégie de développement des ventes du secteur (assortiment, tarification,*

promotion,

merchandising), et de la politique Achats-Produits associée.

** Responsable du Compte d'Exploitation du secteur (CA / Marge / Stocks) et de l'atteinte des objectifs.*

** Négociation, contractualisation et gestion des relations Fournisseurs. Suivi des synergies*

internationales

** Gestion des appels d'offres nationaux et internationaux.*

** Encadrement et Management d'une équipe de 5 personnes (Acheteurs et Assistantes).*

janv. 2014 /

AKZO NOBEL Distribution / Sikkens Solutions

janv. 2013 /

Responsable Achats Distribution / Management de transition

du Groupe AkzoNobel

** Gestion des relations avec les Fournisseurs, négociation des tarifs et des contrats.*

** Interface avec les services supports nationaux (logistique, marketing) et internationaux*

(sourcing, achats).

** Lancement, gestion et suivi des Appels d'Offres sur les Catégories Produits prioritaires.*

** Management de l'équipe Achats « Products For Resale ». Reporting national et international.*

janv. 2012 /

Directeur des Achats

Groupe SUCCESS

Restauration Collective. CA

, membre du Comité de Direction (CA Achats 33 M €)

** Définition de la stratégie Achats du Groupe et mise en œuvre de la politique Fournisseur associée.*

** Management de la Direction Achats&Produits: 15 personnes, dont 4 Cadres et 3 Agents de Maîtrise.*

Réorganisation des équipes, redéfinition des missions et des objectifs.

** Initiation, coordination et contrôle des actions d'optimisation des achats : amélioration de la*

marge commerciale (+3 points) et des marges arrières (x10), optimisation du taux de service et

développement des budgets de coopération commerciale.

** Négociation des accords de partenariat stratégiques. Développement du sourcing Grand Import.*

** Définition et tarification de l'Offre Produit. Contrôle de la pertinence de l'assortiment et de*

sa rentabilité.

** Marketing Opérationnel. Supervision de la cohérence des supports de vente (Catalogue Général, Promotions).*

- janv. 2006 / janv. 2012** Groupe SUCCESS (LA BOVIDA / NBS / BOVIDIS), Bourges (18)
. Négoce et distribution de Fournitures Générales et de Matériel, à destination des Métiers de Bouche, des GMS et de la
- janv. 2003 / déc. 2005** **Responsable du service Achats&Produits**
 Groupe E.CF (ECOTEL / CHOMETTE-FAVOR), Grigny (91)
** Elaboration et mise en œuvre de la stratégie Achats du Groupe, en liaison avec la Direction Marketing&Achats.*
** Management et coordination de l'activité d'une équipe de 6 Cadres (4 Chefs de Produits, 2 Acheteurs).*
** Responsable de l'amélioration permanente des conditions d'achat du Groupe : appels d'offre, négociations tarifaires, remises arrières, exclusivités, conditions d'approvisionnement et de règlement.*
** Mise en place et suivi d'indicateurs clés permettant l'analyse de la performance économique des gammes existantes et de leur évolution. Responsable de l'optimisation du budget des RFA et des marges commerciales.*
- janv. 2000 / déc. 2005** Groupe E.CF (ECOTEL / CHOMETTE-FAVOR), Grigny (91)
- janv. 2000 / déc. 2002** **Chef de Marché . Département Marketing&Achats**
 Groupe E.CF (ECOTEL / CHOMETTE-FAVOR), Grigny (91)
** Création, développement et direction de la cellule Grand Import : initiation, recherche, organisation et suivi des nouvelles sources d'approvisionnements en provenance d'Asie.*
** Responsable du «Controlling Achat » et des Accords de Coopération Fournisseurs. Identification des opportunités de gains sur achat, coordination des négociations stratégiques et suivi de RFA.*
** Responsable du positionnement tarifaire des réseaux de vente du Groupe.*
- janv. 1998 / janv. 2000** **Chef de Produits Outillage**
 DOMAXEL Achats&Services, Paris-Nord
** Elaboration et mise en œuvre de la politique d'achat et de référencement du rayon «Outillage à Moteur ».*
** Négociation des conditions d'achat et des accords annuels avec l'ensemble des fournisseurs du rayon.*
** Responsable des approvisionnements, du stock, du taux de service et des marges sur entrepôt.*
** Définition des assortiments produits, sur le fond de rayon et sur les supports promotionnels, en liaison avec les commissions d'adhérents.*
** Participation aux réunions et aux négociations internationales dans le cadre des groupements d'achat européens « Ironside » et « Hardware Alliance ». Développement du sourcing international (Asie).*
- janv. 1994 / janv. 1998** **Chef de Produits**
 SOGEDESCA, Lyon
** Référencement des Fournisseurs et négociation des conditions d'achat, pour le compte des filiales du Groupe.*
** Recherche de nouvelles sources d'approvisionnement, notamment à l'Import (Europe de l'Est, Asie).*
** Création, gestion et suivi du Catalogue-Tarif « Boulonnerie-Visserie ».*
** Animation des familles de Produit auprès des filiales. Suivi de l'évolution du marché et de la concurrence.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1993 **Diplôme « Cadres Commerciaux Supérieurs »** - BAC+6 et plus
l'ESC St Etienne
- / juin 1990 **Diplôme « Gestion des Entreprises et des Administrations »** - BAC+2
l'IUT de Lyon
- / juin 1988 **Baccalauréat série B (Economique et Social)** - BAC

COMPETENCES

For Resale, provenance, Word, Excel, Power Point

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant