



***** *****

Lille (59000)

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

Consultant Solutions Retail, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 / avr. 2023

Lead Consultant Avant-Vente

CENTRIC SOFTWARE | Paris, France

* Soutenir le processus de vente en démontrant la valeur commerciale des applications Centric Planning et Merchandising/PLM en vue d'obtenir l'adhésion du prospect. Répondre aux besoins par le biais de documentation de

type appel d'offres et par le biais de cas d'utilisation correspondant aux caractéristiques de l'application vendue.

* Estimer les coûts des services et d'hébergement, et implication éventuelle dans les activités de projet.

* Rédiger du contenu exhaustif avec des présentations PPT et un guide de vente complet en support des commerciaux

afin de vendre Centric Planning dans l'offre complète de Centric. Promouvoir la suite logicielle avec l'équipe marketing

par le biais de webinaires, de blogs, de livres blancs, d'événements et de salons professionnels. Élaborer une

stratégie commerciale visant à accroître les parts de marché en créant une nouvelle communauté de partenaires

intégrateurs dédiée aux solutions de planification.

* Améliorer la suite logicielle avec des modules MachineLearning en collaboration avec l'équipe de développement.

nov. 2018 / avr. 2022

Consultant Senior Avant-Vente

ORACLE RETAIL | Vilvoorde

* Gérer et hiérarchiser les opportunités des retailers type Tier 1 en présentant clairement les avantages et le

retour sur investissement de la plateforme Oracle Retail et sa technologie avec les clients et leurs dirigeants.

Prendre part également à la prospection commerciale et générer des leads.

* Maintenir en interne une connaissance des capacités complètes des solutions Oracle Retail mais aussi de celle

de la concurrence. Développer des outils de productivité et des formations pour d'autres consultants.

mai 2016 / janv. 2018

Senior Demand Planner Belux

NESTLE SA | Brusse ls, Be lgium

* Contribuer à la planification stratégique/tactique de l'entreprise par le biais de réunions mensuelles (process MBP) et

représenter les équipes opérationnelles en rendant compte des indicateurs clés de performance tels que la fiabilité

des prévisions, l'exécution des commandes, le taux de service, le niveau des stocks.

* Soutenir la demande sur un horizon à 18 mois en générant des prévisions précises, en exécutant des activités de

co-packing et des promotions dans des conditions optimales, en analysant les tendances du marché, en maintenant à

jour toutes les fonctionnalités des systèmes de planification (SAP APO & SAS Forecasting).

* Mener des initiatives d'amélioration continue pour l'équipe Supply Chain (SKU Optimisation, Lean Routing).

mars 2014 / oct. 2015

Supply Planner

PFIZER Inc. | Zave nte m, Be lgium

* Concevoir des prévisions de stock hebdomadaires et mensuelles à l'aide de SAP APO (depuis la demande des

produits finis/semi-finis jusqu'aux matières premières), en obtenant des mesures

OTIF à 100 %

* Visibilité complète de la chaîne d'approvisionnement en contrôlant la disponibilité des ingrédients pharmaceutiques actifs (API) conformément aux accords commerciaux avec ces fournisseurs externes. Responsable des commandes en assurant la libération et l'approbation des ordres et leur documentation liée en fonction des conditions budgétaires et tarifaires fixés avec l'équipe achats.

* Introduire de nouvelles routes sur SAP R/3 qui ont abouti à une certification SixSigma Green Belt. En parallèle, mener un projet de gouvernance LEAN avec les équipes basées en Asie pour faciliter les flux de matières premières entre les entités de Pfizer.

janv. 2013 / mars 2014 Consultant Solutions Retail

Brussels, Belgium

* Participer à la transformation digitale des processus de planification Retail, en proposant des solutions innovantes aux besoins de distributeurs. Déployer différents systèmes de planification et de prévision pour les retailers tels que SAS Forecast, Futurmaster, Cegid, Macros VBA.

* Recueillir et synthétiser l'analyse des besoins, rédiger les propositions comprenant des rapports détaillés décrivant les différentes recommandations pour l'amélioration des processus, en aidant les écosystèmes locaux et partenaires à travers l'utilisation de méthodes de collaboration de type Scrum/Agile et l'animation d'équipes transverses..

janv. 2012 / janv. 2013 Senior Store Planner

DIESEL Spa | Paris, France

* Responsable de l'équipe de planification pour le marché français avec 1 planificateur et 1 analyste junior.

* Planifier ventes, niveaux de stocks et démarques sous AS400 et un outil de réapprovisionnement semi-automatique personnalisé afin d'accélérer le traitement des produits de type NOOS.

* Elaborer le budget annuel pour le marché français, définir P&L et CAPEX pour l'ouverture de nouveaux magasins.

* Mener un projet complexe de changement de modèle de distribution pour les clients de type Grands Magasins (passage du modèle wholesale vers un modèle shop-in-shop), projet ensuite déployé dans le reste de l'Europe.

oct. 2006 / janv. 2012 Contrôleur de Gestion Commercial

Groupe Galeries Lafayette | Paris, France

* Reporte au directeur commercial, en charge des équipes d'acheteurs et gestionnaires pour le groupe Galeries Lafayette, les budgets d'achat saisonniers/annuels et les objectifs pour chaque catégorie de produits.

* Surveiller les indicateurs hebdomadaires en cours de saison (ventes, marge, niveau de stock, BFR).

* Gérer des processus d'amélioration continue et plusieurs projets informatiques pour le département : Retek Merchandising System, Microstrategy BI Reporting, Hyperion, Bases de données fournisseurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2003

Bachelor in Mathematical economics - BAC+3

COMPETENCES

Bases de données, AS400, Microstrategy, Azure, Microsoft Office, Oracle Cloud Infrastructure, Hyperion, PowerBI, Python, SAP APO, SPSS, SAP R/3, SAS, SQL, systèmes de planification, VBA

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Professionnel
Italien	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Mode, Bricolage