



***** *****

19/06/2020 (3 ans)
Nationalité Française
marié
Permis B

** **** *****

Pluvigner (56330)

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

DIRECTEUR SUPPLY CHAIN, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2018 / avr. 2018** **DIRECTEUR SUPPLY CHAIN**
EXPERIENCESPROFESSIONNELLE S
*Création d'un service SUPPLY CHAIN multi sociétés.
Mise en oeuvre d'un processus S&OP étendu et financiarisé (+ 400 Mo €).
Management des équipes : Prévisionnels-Planification, S&OP, transport et logistique.
Mise en oeuvre plan d'excellence opérationnelle : SDIL- Tolling-matière et externalisation.
Mise en place KPI de pilotage de la supply chain..*
- avr. 2014 / déc. 2017** **DIRECTEUR MATIERE & PLANIFICATION.**
Filiale MATINES & OVOTEAM
*Mise en place prévisionnels des ventes et apports. (création maille article-clients).
Création et déploiement des outils de pilotage matière sur les BU.
Négociation achats & ventes contrat C-M-Long Terme. (170 Mo €)
Mise en place centralisation et contrôles des achats. (10 sites).*
- janv. 2011 / avr. 2014** **DIRECTEUR GENERAL**
SA HOUEL & FERMIERS DE BRETAGNE. CECAB
*Direction de deux sites industriels.
Gestion des opérations : management direct équipes direct et supply chain.
Développement Commercial des marques régionales (Le Clos St Jacques & Fermiers d'Argoat) I 1ère marque régionale de France-Source INRI.*
- janv. 2000 / déc. 2010** **DIRECTEUR GENERAL**
FILIALE SA HOUEL (LE CLOS SAINT-JACQUES)
*Direction commerciale société PRODI - déploiement commercialisation nationale MDD.
Direction site de conditionnement oeufs. Déploiement et gestion. Evolution de 60 à 175 Mo.
Mise en place de la logistique adaptée au développement commercial.*
- nov. 1995 / déc. 1999** **DIRECTEUR COMMERCIAL**
SA HOUEL COOP de BROONS
*transfert portefeuille clients avec création et lancement des marques régionales.
Référencement sur centrale achats GMS, développement MDD.
Création activités grossistes.*
- janv. 1992 / nov. 1995** **RESPONSABLE COMMERCIAL GMS-RHD**
SARL GOVADIS
*Prospection et développement clientèle GMS-RHD
Suivi et développement clientèle en place.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2019** **SUPPLY CHAIN : WE SUPPLY**
AGILEA
- /** **CASH : EBITDA et EBE; 2019**
formation AVRIL.

/

COMMERCE

L'ART DE LA NEGOCIATION.; Marc BROCHARD Districonsult

/

LEAN MANAGEMENT : GREEN BELT (99.5/100)

SCHNEIDER.