********** *******
02/06/1971 (52 ans)
Nationalité Linkedin
Marié
Permis Permis B

* ****** ****
Marcq (78770)
****
**********.*******@*****.***

Manager Achats International, dans un environnement industriel complexe, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2022 / aujourd'hui — **Chef d'équipe Amont Câblage et Installation Systèmes Plate-forme**
Renault SAS
Responsable Amont Câblage (20 personnes en sous traitance)
Et installation Sytemes Plateforme (10 personnes internes)

oct. 2019 / janv. 2022 — **Pilote Métier Satisfaction Client**
Renault SAS Guyancourt
Responsable Qualité Câblage : Fournisseur / Usines / réseau.

déc. 2016 / — **Alliance Strategy Manager**
RENAULT SAS - ALLIANCE PURCHASING ORGANIZATION
** Responsable de la convergence des processus CRM achat (Sourcing, Revue de performance,) et des reportng économique « COST » pour les membres de l'Alliance : RENAULT, NISSAN, MITSUBISHI. Périmètre monde.*
** Formateur Interne à l'Ecole des Achats « APO Academy »*
** Support processus Achats auprès du Management de l'Ingénierie.*
** Management du reportng des Synergies de l'Alliance Renault Nissan Mitsubishi. Reportng achat tri-annuel auprès de RNBV. Groupe RENAULT, périmètre monde,*

sept. 2012 / nov. 2016 — **RENAULT-NISSAN PURCHASING**
RENAULT SAS - RNPO
ORGANIZATION
Septembre 2012 - Novembre 2016 - 4 ans - Guyancourt- France.
RNPO - Direction des Achats Body-Electrical :
Régional Commodity Manager RCM - Faisceau faible tension, Hybride et Haute Tension (Thermique, EV-HEV-PHEV)
** Responsable des actvités de sourcing de la commodité Câblages projets VP et VU, budget de 20M€ à 300M€ par an, gestion du Panel, sourcing plan. Négociation et réalisation des contrats de nomination fournisseur. Management d'une équipe transversale de 7 acheteurs. Prise en compte des critères RSE.*
** Responsable de la performance économique QCD sur les Composants Stratégiques RENAULT- NISSAN : -3 à -3,4% de réduction de coût par an pendant 4 ans : assurer les effets volumes par la convergence technique.*
** Proposition de Stratégie Technique et Economique avec l'ingénierie. Visibilité à 5 ans : Elaboration de la roadmap Technico-économique des projets, Europe élargie.*
** Support à l'Ingénierie et aux Usines pour les sujets achats commodité - Périmètre Monde, toutes marques.*

sept. 2002 / août 2012 — **Acheteur Projet, acheteur Série**
RENAULT SAS - RNPO
RNPO Direction des projets véhicules.
Acheteur Projet, acheteur Série. CA 50 à 300 M€ par an.
** Commodités : Multimédia, Instrumentation et commutation, Faisceau électrique, Calculateurs électroniques. Projets gérés : X84 Mégane 2 et Scenic 2, X44 Twingo 2, X61 Kangoo 2, RENAULT et DAIMLER*
** Responsabilité QCD Qualité, Coûts, Délais des pièces achetées. Coordination des activités achats / qualité avec l'ingénierie, les usines et les fournisseurs.*
** Qualité, Délais : pilotage d'audits de pré production et d'audits Capacitaire sur les sites fournisseurs selon les standards FIEV, gestion des crises 'approvisionnement / qualité (Audit 8D). Europe élargie.*
** Responsable de la réduction des coûts, application des leviers de négociation RNPO / APO, reportng des résultats. Objectifs toujours atteints ou dépassés : -5%/an.*

avr. 1997 / mars 2002	**Chef de Produit** MANUDAX FRANCE SA - Paris *Importa+on et vente de composants électroniques : 20 personnes, 6M€/an.* *Chef de Produit : Développement et suivi des clients grand compte pour les supports de test et burn-in. FormaOon des Technico-commerciaux, gesOon des stocks, passage des commandes achat.*
nov. 1993 / mars 1997	**Assistant commercial sédentaire** RDI *Distributeur de composants passifs, de fusibles et de connec+que : 100 personnes, 16M€/an.* *Assistant commercial sédentaire, puis commercial terrain, région Ouest de la France.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2012 / oct. 2012	**Formation continue de management** GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT
/ juin 1995	**BTS Action Commerciale; obtenu en alternance** - BAC+2 Créteil
/ juin 1992	**1 année d'études en Commerce Finance Communication** NOVANCIA (CCI Paris)
/ juin 1991	**BACCALAUREAT TECHNIQUES COMMERCIALES** - BAC

COMPETENCES

Achats, stratégie de sourcing, adaptation de stratégie technique, crise d'approvisionnement, environnement internationnal complexe, sourcing RSE

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Roumain	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

trading amateur, Voile en association sportive