



Eyguières (13430)

*****@*****

SENIOR MECHANICAL & PLASTIC, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2022 / aujourd'hui

Responsable des achats industriels

EPC Innovation

oct. 2017 /

SENIOR MECHANICAL & PLASTIC

MIRION MGI LAMANON (14)

professionnelle Radiation Monitoring Systems for Nuclear Industry

TO: 76 M€ Purchasing 45M€ 400 people

Buyer of mechanical and plastic parts

Manage negotiation for machining turning of steel Stainless steel aluminium plumb plastics parts,

treatment painting

Development of new suppliers, integration of production from other factories of the group and its

suppliers.

Non-Conformity Managements, Technical evolutions of products management.

oct. 2017 /

Acheteur

MIRION TECHNOLOGIES MGPI SA Lamanon (13)

Acheteur pour le Pôle Achats Standards

Expérience MIRION TECHNOLOGIES MGPI SA Lamanon (13) depuis Octobre 2017

professionnelle Leader de la mesure de Radiation RMS Radiation Monitoring Systemes HPH Human Protection.

CA : 110M€ Achats 65M€ 400 personnes Sce HA 16 personnes.

Réalisations :

** Achats de sous-traitance mécanique, usinage, injection plastique, sous-ensembles mécaniques.*

** Réalisation des appels d'offre, négociation, paramétrage dans MRP*

** Gestion des retours de non qualité*

** Gestion des litiges facture*

** Achats familles soit 20 M€ par an.*

nov. 2014 / juil. 2017

Acheteur DG

GUY DEGRENNE INDUSTRIE Vire (14)

Acheteur pour la division Industrie et Matières premières pour le groupe

GUY DEGRENNE INDUSTRIE Vire (14) de Novembre 2014 à Juillet 2017

Leader et grand nom français des Arts de la Table et sous-traitant en emboutissage.

Spécialisé

dans l'emboutissage profond, les pièces d'aspect et sous-ensembles complexes en inox.

CA : 85M€ Achats 65M€ 400 personnes Sce HA 5 personnes.

Réalisations :

** Pilotage de la relation avec les fournisseurs stratégiques de matière première avec la DG.*

** Achats des besoins techniques de la division industrie. Produits incorporés ou pour l'outillage.*

** Achats techniques pour les arts de la table,*

** Achats de sous-traitance, usinage, décolletage, injection plastique,*

- * Achats des outils pour l'emboutissage,
- * Développement d'un Shafing Dish fabriqué en chine par sous-traitant français.
- * Réaliser les appels d'offres dans le cadre des projets de développement de produits propres.
- * Réalisation des appels d'offre pour les devis de sous-traitance.
- * Achats familles soit 20 M€ par an.

nov. 2014 / juin 2017

SENIOR INDUSTRIAL BUYER

GUY DEGRENNE VIRE(14)

Table Art Leader Group in France GD is producing cutlery and subcontractor for industrial parts

TO: 110 M€ Purchasing 65M€ 400 people

Buyer of raw material mainly stainless steel

Manage negotiation with strategic suppliers

Development of new suppliers for tooling development and tooling production

Improve management of the projects with the projects managers

Developments of new suppliers of plastics parts and manage the switches.

nov. 2013 / nov. 2014

Ingénieur Achats et Approvisionnements

POLE DE BIOLOGIE du CHU d'ANGERS (49)

Budget: 450 M€ Achats 110M€ 6000 personnes 1450 Lits.

Pôle de Biologie:100 M de B et 30M de BHN : Achats 8M€ Equipe : 2

Acheteuses, 3 magasiniers logisticiens ,1 Contrôleur d'échantillons fournisseurs et Vérification

de factures d'envois externes.

Réalisations :

** Piloter la relation avec les fournisseurs de réactifs et de consommables.*

** Dans le cadre d'un suivit de projet :*

** Mise en place d'une réunion mensuelle avec le fournisseur principal du pôle, l'ingénieur biomédical, les biologistes , le cadre supérieur et le chef de pôle,*

** Rédaction et suivi du planning,*

** Relance des actions du fournisseur et des acteurs internes.*

** Evaluer la performance des fournisseurs et participer à l'accréditation qualité de pôle.*

** Améliorer la performance achats en mettant en place les bonnes pratiques de l'expression*

du besoin jusqu'à la liquidation de la facture.

** Piloter les projets d'économies du Plan d'Efficiencie 2014.*

oct. 2013 / janv. 2015

PURCHASING AND PROCUREMENT MANAGER

CHU ANGERS(49)

Hospital of 1450 beds, Budget 450M € 6,000 people, Biology pole : 100MB and 30M BHN

Team purchases 8M € with 6 people: buyers, logistics and qualification products

** Driving purchasing of reagents components and management of the relationship of the suppliers*

** Definition of the inquiring strategy and managing the public inquiries*

** Educating the governance of the pole on economic performance issues*

** Assess the performance of suppliers and attend quality accreditation*

** Improve purchasing performance by implementing best practices from the expression of the*

need until the liquidation of the invoice.

** Reduce inventory levels by implementing tools and improving processes.*

avr. 2009 / mai 2012

PURCHASING MANAGER

CESBRON ANGERS(49)

Independent French group leader in conception, installation and maintenance of refrigeration

commercial equipment, air conditioning and bakeries equipment.

TO: 110 M€ Purchasing: 65 M€ 700 people Purchasing team : 5 people

Professionalization of the process group purchases and 60 branches

** Deployment of the procurement strategy in the group*

** Coaching of the purchasing referents and of the agency managers*

** Negotiation of framework agreements and collection of volume extra discount*

- * Creation of database providers
- * Computerization of the creation of supplier accounts and workflow.
- * Cost Reduction Program of € 3.9 million over 3 years.
- * Quality: Creation of an online tool for evaluating supplier performance

Creation of a Real Estate Company on line

avr. 2009 / avr. 2012

Directeur des Achats Groupe et Responsable des Frais Généraux

CESBRON (DALKIA) ANGERS (49)

Groupe familial français leader de la conception, l'installation et la maintenance d'équipement s

frigorifiques, de climatisation et équipement de boulangeries. Racheté par DALKIA groupe EDF

en mars 2015.

CA : 110M€ Achats 65M€ 700 personnes Sce HA 6 personnes.

Réalisations :

* Définition de la stratégie Achats et du plan de professionnalisation de la fonction avec un

Coach de Crop&Co. Présentation de la stratégie achat auprès des directeurs et des BE des 65 agences du groupe.

* Négociation des accords cadre et collecte de la BFA.

* Informatisation de la création de comptes fournisseurs et du circuit de validation.

* Coaching des BE en agence.

* Création d'une base de données fournisseur partagée

* Qualité : Création d'un outil en ligne d'évaluation des performances fournisseur.

* Management de deux acheteurs et deux assistantes gérant les parcs de 600 automobiles

et de 650 téléphones,

* Projets : Marché véhicules, marchés de la téléphonie, logiciel de gestion du parc automobiles.

* Programme de réductions de coûts de 3,9 M€ sur 3 ans.

mai 2007 / déc. 2009

Développeur

EMANSIA Immobilier SAINT BRIEUC (22)

Création d'une agence Immobilière en ligne

EMANSIA Immobilier SAINT BRIEUC (22) de Mai 2007 à décembre 2009

EMANSIA est une agence immobilière en ligne dont le concept est de proposer des visites

virtuelles sur Internet avec de nombreuses photos et des vidéos ainsi qu'un descriptif complet de chaque bien.

Réalisations :

* Etude de marché, Bilan prévisionnel.

* Cahier des charges du site internet.

* Sélection du développeur du site et test des différentes phases du développement jusqu'à

la mise en ligne.

* Le concept a permis de réaliser les premières ventes en un temps record. 34 jours pour un bien qui était en vente depuis un an dans d'autres agences.

* Le concept consiste à éviter les visites de curiosité et de traiter les R1 comme des R2 de

client potentiellement intéressés par le produit.

mai 2007 / déc. 2009

EMANSIA Immobilier SAINT BRIEUC (22)

EMANSIA is a Real estate company whose concept is to offer virtual tours on the Internet with

many photos and videos as well as a complete description of each property.

* Definition of the Business Model

* Forecast Balance Sheet.

* Market research

* Definition of the Specifications of the website

* Selection of the developer of the site and test of the different phases of the development

until the setting on line

* The concept made the first sales in record time of 34 days for a property that was

for
sale since over one year in other agencies
* The concept of the real Estate Agency: avoid curiosity visits and to have during the first
visit potentials buyers with a precise idea of the property.

juin 2001 / mai 2007

PURCHASING MANAGER

CARRIER SAS MONTLUEL(01)

Worldwide Airconditionning leader belonging to the American Group UTC and leading European

manufacturer of chillers and heat pumps

TO: 284M€ Purchasing 200M€ 650 people

* Creation of a consignment stock for components and finished goods. 80% of the volume of the store outsourced

* Reconstruction of the supply chain of an Indian supplier

* Internet Auction of ball valves: Gain 250 k € 60%

* Make or buy: Outsourcing cutting operations. 30% decrease in cost

* Purchases production refrigeration components and other families is € 38 million per year

* Support the global development team

juin 2001 / avr. 2007

Responsable des achats

CARRIER SCS MONTLUEL (01)

Leader mondial en HVAC appartenant au groupe américain UTC et premier fabricant européen

de Refroidisseurs et de Pompes à Chaleur .

CA : 284M€ Achats 200M€ 650 personnes Sce HA 7 personnes

dont 3 acheteurs

Réalisations :

* Création d'un stock de consignation pour les composants de lignes et les tubes cuivre ainsi

que pour une gamme de produits finis. 80% du volume du magasin externalisé.

* Analyse et reconstruction de la chaîne logistique d'un fournisseur indien.

* Enchère internet sur vannes à boules : Gain 250 k€ soit 60%.

* Achats projet pour une machine de production d'eau chaude sanitaire.

* Make or buy : Externalisation d'opérations de découpage de mousse d'isolation.

Baisse de

coût 30%,

* Achats production de compresseurs et composants frigorifiques et autres familles soit 80

M€ par an.

mai 1999 / mai 2001

Acheteur Familles

POMPES SALMSON LAVAL (53)

Deuxième fabricant de circulateur de chauffage, de pompes pour des applications dans la

climatisation ,le chauffage, l'irrigation , l'industrie le traitement des eaux usées

CA : 220M€ Achats : 110M€ 600 personnes Sce HA 4 acheteurs

Réalisations :

* Achats de composants mécaniques internes des pompes achetées suivant plans et spécification.

* Animation d'une équipe de réduction de coûts des familles d'achats en catégorie C. Gains

sur achats 20%.

* Achats de pièces fabriquées en grande série et en double ou triple source. Plastic, fonderie, éléments mécaniques en inox emboutis, usinage, décolletage, filtres, emballage

soit 8M€ par an.

mai 1999 / mai 2001

BUYER

Second largest manufacturer of heating and circulating pump supplier for air conditioning heating,

irrigation, industrial wastewater treatment

TO: 220M€ Purchasing 170M€ 600 people

* Purchases of internal mechanical pump components from drawings and specification

* Purchases of mass and double or triple source

* Plastic, molding, mechanical parts stainless steel stamping, machining, filters, packaging

* Management of a costs reduction team. Savings savings 20%

janv. 1992 / avr. 1999

PURCHASING GROUP MANAGER

TRANE GOLBEY(88)

applications for heating, ventilation and air conditioning.

TO: 150M€ Purchasing 120M€ 600 people

* *Purchasing management of one production plant*

* *Management of a team of two experienced buyers*

* *Purchasing medium and large series of productions*

* *Contracting operation of consignment stocks*

* *Project industrialization Chiller developed at the headquarters in the U.S.*

* *Development of suppliers of plastic parts*

* *Purchasing and development of injection molds in a Portuguese mold maker Value 3M€*

janv. 1992 / avr. 1999

Responsable des Achats d'un des sites de production

TRANE SA GOLBEY (88)

Deuxième groupe mondial en HVAC appartenant au groupe américain Ingersoll Rand et acteur

majeur dans la vente d'applications de chauffage, ventilation et climatisation.

CA : 210M€ Achats : 120M€ 600 personnes Sce HA 14

personnes dont 4 acheteurs

Réalisations :

* *Participation au développement d'un climatiseur résidentiel. Bi-split.*

* *Création et contractualisation des stocks de consignation chez deux stockistes.*

* *Projet d'industrialisation d'un Refroidisseur de liquide développé au siège à La Crosse USA.*

* *Développement de fournisseurs de pièces plastiques , de thermostats et de cartes électroniques.*

* *Réindustrialisations d'une machine achetée en Brandname.*

* *Achats et mise au point des moules d'injection chez un mouliste portugais. Valeur 3M€,*

* *Sourcing en Chine, Thaïlande et Taiwan pour une nouvelle gamme de produits.*

* *Achats production de composants frigorifiques et autres familles soit 40 M€ par an.*

nov. 1988 / déc. 1991

SALES MANAGER

GRAND-BLAISE SAINTDIE(88)

TO: 8M€ Purchasing 5M€ 50 people

Sales to industrial customer SME PMI in Vosges with a team of two sedentary vendors.

Development of new sales agreement with suppliers of pneumatic and hydraulic components.

janv. 1988 /

Education

UNIVERSITY DIPLOMA OF TECHNICAL SALES EXPORT

Technical, Commercial, and international skills.

janv. 1987 /

BTS TECHNICIAN CERTIFICATE of

Technical versatile skills

janv. 1985 /

Technical Skills

BAC BACHELOR OF TECHNOLOGY Option Electrician

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1988

DUT TECHNICO COMMERCIAL EXPORT Compétences Commerciales Techniques et Internationales - BAC+2

I.U.T STRASBOURG II Sud Illkirch-Graffenstaden

/ juin 1987

BTS MAINTENANCE INDUSTRIELLE - BAC+2

d'Académie

/ juin 1985

BAC Technique Option F3 Technicien en Electrotechnique - BAC

COMPETENCES

components according, turning, casting, machining, the U.S, England, Germany, Switzerland, Monitoring Systems, process group, property, UTC, Reconstruction, RMS, d'Efficiencie 2014

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Portugais	Courant

CENTRES D'INTERETS

d'un bon repas, d'un verre, d'un café, Cuisine pour les amis, famille, Jardinage pour mes chiens, Bricolage pour ma maison