

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Achat - Gestion - Marketing/Vente

Diplômé d'un Master 2 en "Gestion de projet" à l'INSEEC Bordeaux - Institut de Hautes Études Économiques et Commerciales, j'ai bâti mon parcours dans divers domaines comme celui de l'industrie (Snecma Group) ou du service (IBM United-Kingdom).

A ce jour, je suis opérationnel afin de m'investir durablement dans de véritables projets.

Expérience professionnelle

Depuis
Janvier 2007

CRM - Customer Relationship Management

Mission : Customer Relationship Management

- Contrôle de soumissions de contrats
- Gestion back-office servers clients zone France (80%) - UE (20%)
- Dispatching hardware / software vers staff technique
- Suivi des engagements

Bilan : Anglais courant, expérience à l'étranger

Janvier 2005
Juillet 2006

Co-gérant - Bureau d'études ingénierie bâtiment

Mission : Responsable des opérations

- Planification, organisation
- Réunions de chantiers
- Gestion des agendas
- Répartitions des charges de travail
- Suivi des avancées de travaux
- Suivi terrain, administratif et juridique des engagements

Bilan : Développement d'un réseau de partenariat entreprises

Janvier 2004
Novembre 2004

Chef de projet "E-achats"

Snecma Propulsion Solide

Mission : Mise en place du projet E-sourcing

- Mise en place 1er appel d'offres en Ligne / RFP à SPS : RFI, RFQ
- Définition du contenu : familles Achats, CDC, PAQ, Agrément fournisseur
- Conduite du changement : évaluation des ressources RH sur projet et sa conduite
- Formations outils : phase 1 mode ASP plateforme Sourcing Parts
- Prise en charge complète démarche Achats sur Aof et lancement appel d'offre

Moyens : Projet groupe : Collaboration avec les filiales du groupe SNECMA

Bilan : Définition des pré-requis & lancement 1er appel d'offre en ligne

Janvier 2003
Juillet 2003

Chef de Secteur - Alimentaire

Unilever Besfood France

Mission : Distribution

- Optimisation des assortiments segments alimentaires Grande Distribution
- Négociation et référencement du cœur de gamme UBF
- Suivi des ventes, reporting
- Mise en place opérations enseignes

Moyens : Véhicule+pc portable+moyens & échantillons

Bilan : Progression de la présence en linéaire (d'un cœur de gamme moyen de 100 produits):
40% à 84% au final en moy. magasins (secteur : 3 dépts)

Diplômes et formations

Septembre 2003
Septembre 2004

INSEEC - Institut de Hautes Études Économiques et Commerciales

Master 2 "Gestion de projet"

Septembre 2001
Septembre 2003

ISEG - Institut Supérieur Européen de Gestion

Master "Marketing"

Spécialisation : Commerce / Marketing

Septembre 1999
Septembre 2001

ISEG - Institut Supérieur Européen de Gestion

BTS "Action Commerciale"

Septembre 1998
Septembre 1999

Lycée Michel Montaigne - Bordeaux

Baccalauréat Scientifique

Spécialisation : Physique - chimie

Compétences en informatique

Logiciels

- Microsoft Pack-Office (Word, Excel, Ppt., Access)
- MS Project
- Sphinx Lexica / Eureka
- Oracle, Bases Sirius, ERP BaaN
- Intergol, Médiavente
- IBM Software products & mail: Lotus notes

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Espagnol

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Divers

Hobbies

- Œnologie (club Œnologie)
- Guitare : Rock
- Randonnées, volley-ball, judo - UFOLEP