

Laurent G. - Né en 1976
Hong Kong
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1109121154



Business development manager / responsable achat

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

2000-2001 Asian Institute of Technology: AIT School of Management (Programme d'échange).
Master of Business and Administration: Commerce International
Mémoire de recherche: Etude de la stratégie de marque de la bière Singha.

1998 à 2000 Ecole de commerce SKEMA: ESC SKEMA Sophia-Antipolis (Anciennement CERAM)
Master of Management

1996 à 1998 IUT: techniques de commercialisation à Montpellier

1996 Baccalauréat ES: (option Mathématiques) B

Expériences professionnelles

2011

Depuis Juillet 2010 Co Action Asia Ltd. Business Development Manager Co Action Asia Limited est une société spécialisée dans l'import export de matériel électronique d'éducation principalement sur le marché Français. Créée il y a plus de 20 ans par des entrepreneurs Français la société est basée à Hong Kong. Employés: 11
Chiffre d'affaire: US 12million Sous la direction du: CEO Lieu: Hong Kong Coordination des activités de la société tant dans le domaine des achats que de la vente. Servir d'intermédiaire entre le fournisseur principal en Asie et le client final en Europe Responsabilités - Examiner, sélectionner et passer les commandes au meilleur prix en compatibilité avec les exigences et spécifications concernant la qualité, les quantités et autres critères d'achat. - Négocier les prix, les termes de paiements, les délais de livraison et les modalités de transport des marchandises - Audit des fournisseurs (actuels et prospects) afin de s'accorder et de développer les produits désirés (principalement en Chine) - Gestion et coordination des commandes existantes avec le client (date de livraison, quantités commandées) - Communication journalière avec les clients afin de cibler leurs besoins et être à même de leur proposer de nouveaux produits/projets. Réalisations - Développement et commercialisation de 3 nouvelles références et d'une gamme de produit avec le client - Achat: réduction des coûts de 4% (corrigé de l'inflation)

2010

Avril 2006 à 2010 Dextra Manufacturing Co., Ltd. International Sourcing/Purchasing Manager Dextra, établie en Thaïlande depuis plus de 25 ans est principalement spécialisée dans la fabrication et la distribution mondiale d'acier et de produits de construction. Vendus par des filiales et un réseau de distributeurs. Dextra a été directement impliquée dans la fourniture de plus de 2000 super-projets de construction Employés: 700 / 4 Direct reports Chiffre d'affaire: EUR 45 million Sous la direction du: Directeur des opérations Lieu: Bangkok (Thaïlande) Planifier, diriger et coordonner les activités du département d'achats de matériaux, produits et services pour les opérations courantes et production de l'entreprise. Responsabilités: - Localiser et analyser les fournisseurs locaux et internationaux des matières premières (acier), de l'équipement ou des outils de production. - Visite et audit des fournisseurs et de leurs installations (principalement en Chine) - Superviser le processus de négociation, et d'accord des contrats avec les fournisseurs (Prix, spécifications des produits, emballages, délais de livraison, conditions de paiement) - Etudier et coordonner les projets avec les fournisseurs dans le but de

réduire les délais de production les coûts de matières premières et autres coûts associés. - Préparer et traiter les demandes/ bons de commande pour les fournitures et le matériel. - Développement et mise en oeuvre de procédures d'achats dans le but d'améliorer l'efficacité du département, de réduire les coûts et d'améliorer les relations avec les fournisseurs clés. - Développement de partenariat et d'action commune avec les autres départements de la société (Production, gestion de stock, finance) - Résolution des litiges et des réclamations avec les fournisseurs. - Contrôle du budget du département achat; supervision des performances des employés du département achat. Réalisations - Extension des termes de paiement, Passage d'un crédit à 28 jours à un crédit à 42 jours en moyenne. - Réduction des coûts de production de 3.5% sur la base du coût unitaire par pièce produite (corrige de l'inflation) - Réduction des risques de fournisseurs unique: Nous avons une alternative pour 92 % de nos fournisseurs contre 70 % en 2006

2006

2003 à 2006 Lapps Trading Asia Co., Ltd. International Buyer (Marche chinois) Lapps est une société d'import/export spécialisée dans le matériel médical jetable (gants en latex, produits non tissés etc...) Basée en Thaïlande Lapps possède des bureaux de vente en France en Espagne et à Hong Kong. Employés: 18 Chiffre d'affaire: US 10 million Sous la direction du: CEO Lieu: Bangkok (Thaïlande) Sourcing et achat de la marchandise. Responsabilités: - Etudier et Passer les commandes au meilleur prix en tenant compte des exigences et spécifications concernant la qualité, les quantités et autres facteurs. - Négocier les prix, les termes de paiement, les délais de livraison et les modalités de transport des marchandises - Audit des fournisseurs (actuels et prospects) afin de s'accorder et de développer les produits désirés (principalement en Chine) - Inspections de la marchandise afin de déterminer que le niveau de qualité soit en adéquation avec les niveaux requis Réalisations - Réduire les problèmes de qualité chez le client final de plus de 30 %

2002

2002 World Coffee Links Co., Ltd. Marketing Executive Employés: 35 Chiffre d'affaire: US 2 million Sous la direction du: Manager Marketing Lieu: Bangkok (Thaïlande) Déterminer la demande de produits et de services et identifier les clients potentiels. Responsabilités - Développer les stratégies de prix et de marketing dans le but de maximiser les profits et les parts de marché tout en s'assurant de la satisfaction du client. - Surveiller les tendances qui indiquent le besoin en nouveaux produits/services. - Organisation pour la participation de la société à la "tea and coffe Fair 2002" en Malaisie (Kuala Lumpur) Réalisations - Lancement de points de vente mobiles à l'aéroport de Don Muang.

Langues

- Anglais: courant Thai : Intermediaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

 Informatique :

Windows, MS Office, ERP program (EFACS),
Titulaire du permis de conduire informatique européen:
ECDL (European Computer Driving License) (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports : Wakeboarding, Rugby (championnat universitaire), Natation, Squash...
Loisirs: Lecture, Voyage, et passionné de culture Asiatique: 10 ans de vie (Thaïlande et Hong Kong) en Asie, divers voyages d'affaires en Asie (Malaisie, Chine, Japon, Vietnam, Australie...)