

**Patrick P.** - Né le 25/07/1963  
**75005 Paris**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1510141521**

## **Responsable approvisionnement et logistique**

### **Objectifs**

---

- Utiliser mes compétences et expériences dans la distribution et l'industrie pour participer au fonctionnement et à l'amélioration des performances d'une entreprise

### **Ma recherche**

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans les Matériaux de construction.

### **Formations**

---

INSEEC

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Juin 2009-Mai 2015**

**RESPONSABLE APPROVISIONNEMENTS ET LOGISTIQUE** Missions : mise en place des programmes d'approvisionnements (gestion d'une gamme de 200 références représentant environ 5000 m3 de stock et plus de 15 millions €), maîtrise et suivi des achats (en collaboration avec les forces de ventes pour des marchés spécifiques) et gestion du service importation (BL, LC, ...), suivi du fonctionnement de l'ADV, aide aux décisions du directeur commercial  
Faits marquants : réalisation d'une politique et gestion d'accords avec différents partenaires (transporteurs, transitaires,...), gestion du point Contrôle Qualité

#### **Janvier 1997-Juin 2009**

**RESPONSABLE SERVICE ADMINISTRATION COMMERCIALE** Missions : animation du service ADV (5 personnes dont 3 dans le dépôt central) et suivi de la rentabilité de l'entreprise (CA : 17-18 millions €/an : gestion des évolutions de l'activité, dysfonctionnements internes), relation clients/fournisseurs (concurrence, événements clients), pour assurer une logistique optimale  
Faits marquants : élaboration et mise en place d'un nouveau système de Gestion Commerciale (ERP - ADONIX) en coordination avec une société informatique et la direction, définition d'un cahier des charges transporteurs (planning des livraisons/chargements, ordre des opérations prioritaires, suivi qualité)

#### **Juillet 1993-Janvier 1997**

**RESPONSABLE COMMERCIAL DE LA ZONE OUEST-FRANCE** Missions : activité commerciale sur un secteur à partir d'objectifs (de ventes définis) et suivi des stocks dans les dépôts  
Faits marquants : création de fichiers de prospection et mise en place d'un mode de contrôle d'inventaire

#### **Avril 1989-Juillet 1993**

**ADJOINT RESPONSABLE COMMERCIAL** Missions : assurer le bon fonctionnement du service selon les directives données par le Responsable Commercial, organisation de l'Administration du Service, suivi et analyse des résultats, suivi de la clientèle sur l'ensemble de la France  
Faits marquants : mise en place et gestion d'outils permettant ou facilitant le suivi de l'activité commerciale

#### **Mai 1988-Février 1989**

**ATTACHE COMMERCIAL-RESPONSABLE POITOU-CHARENTES** Missions : suivi de la clientèle existante (privilégier les clients ou produits à forte marge ajoutée pour l'usine), prospection et développement du secteur

Faits marquants : mise en place d'un listing de clients potentiels par type d'emballage utilisé, études de nouveaux emballages et de leur mécanisation en collaboration avec les clients et le Service Recherche et Développement

## Langues

---

- Anglais + allemand parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Connaissances procédures import/export  
parfaite connaissance d'un service ADV  
gestion d'un portefeuille de plus de 200 références/25 fournisseurs  
piloter des projets d'achats ou d'organisation (type mise en place ERP)  
proposer des solutions logistiques

(Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- MUSIQUE  
EQUITATION