

Julien C. - Né en 1983

--

10 ans d'expérience

Réf : 1604150734

Responsable de production

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Ingénierie.

Formations

ETUDES INDUSTRIELLES

THE BAMBOO FACTORY VIETNAM 6 mois

Etude sur l'organisation et la mise en place d'une gestion raisonnée et maîtrisée des consommations de matières premières.

CIKEL BRASIL VERDE MADEIRAS BRESIL 3 mois

Mise en place d'un suivi de production et optimisation des consommations de colles dans la conception de contreplaqués triply

NORBORD Ltd ECOSSE 3 mois

Stage en laboratoire sur les taux d'humidités des bois en fonction de leur provenance

2003 / 2006

ESB Nantes

Spécialisation : Logistique et production industrielle

2001 / 2003

GEONAT Cieux

BTS Gestion Forestière

Expériences professionnelles

2014 / 2016

Acheteur et Négociant Bois (actuellement en poste) TERTU SAS France www.tertu.com CA : 12 M€ Effectif : 50 employés Activité : Exploitation Forestière, Négoce de Bois et Bois Energie Missions : Achat de bois sur pieds. Gestion et organisation de l'exploitation forestière, Ventes des produits issus de l'exploitation et approvisionnement de l'entreprise (30 000 m³/an). Gestion et Organisation des chantiers de bois énergie. Prise de contact auprès des agriculteurs et propriétaires. Négociations commerciales. Chiffre d'affaire annuel généré par mon poste : 3 M€.

2008 / 2013

Responsable de production CHAUVAT SA France www.chauvatportes.com CA : 18.5 M€ Effectif : 60 employés Activité : Fabricant de menuiseries intérieures (Bloc-porte). Missions : Manager et organiser un site de production. Proposition de solutions adaptées et innovantes en corrélation aux besoins et demandes des clients. Acteur dans la réalisation de projet marketing. Mise en oeuvre d'outils de suivi et de reporting. Optimisation du délai de production de 8 à 4 semaines.

2006 / 2008

Chef de Produit FIELDTURF TARKETT SAS FRANCE www.tarkett-sports.com CA : 1.9 Mi€ Effectif : 8600 employés Activité : Fabricant de revêtement de sol sportif. Missions : Sourcing et négociation d'achat de parquet massif. Mise en place du marquage CE pour les revêtements de sols sportifs intérieurs. Soutien lors de négociation commercial sur certains projets. Proposition et conception d'une gamme adaptée au marché national et international. Réalisation de supports marketing, techniques et commerciaux. Conseiller technique

lors de salons internationaux (DOMOTEX Hanovre). Acteur dans des projets internationaux en Ukraine, Slovaquie, Pologne, Suède et Belgique.

Langues

- Anglais et Portugais Opérationnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Communication

 Esprit d'équipe

 Gestion de conflits

 Formation et Encadrement

Production

 Maitriser et Optimiser la production

 Résolution de problèmes

 Concevoir, lancer et gérer un projet

 Gérer les priorités

Marketing

 Identifier les besoins

 Etablir une gamme de produit

Achat

 Evaluer et argumenter ses décisions

 Recueillir, analyser et synthétiser

 Rigueur et Autonomie

 Organisation de la chaîne logistique

 Techniques d'Audit

Informatique / IT

Pack Office

ERP intégrés

TopSolid AutoCad (Expert)

Centres d'intérêts

- Equitation, Rugby

Voyages et Découvertes

Cinéma, Musique, Lecture