

**Stephane M. - Né**

--

**29 ans d'expérience**

**Réf : 1708030939**

## **Responsable achats internationaux**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2016-2017**

CONSULTANT ACHATS FREELANCE

#### **2011-2016**

CONSULTANT ACHATS PROJETS ET MANAGEMENT DE TRANSITION RESPONSABLE ACHATS. DORIS ENGINEERING. Projet DALIA Angola FPSO (100M\$). □ Management du service achats et conduite du changement. □ Définition de la stratégie, de la politique d'achats et des procédures. □ Structuration des appels d'offres, planification et lancement. Négociations et clarifications commerciales. Catégories principales : Pompes, échangeurs, tuyauteries, structures, vannes, mesures, détection gaz, câbles... RESPONSABLE ACHATS SOUS TRAITANCE. SAIPEM ENI. Projet SCARBOROUGH FPSO. □ Responsable du processus achat global pour la sous-traitance (budget 500M€) en phase de FEED. □ Structuration et planification des appels d'offres. □ Management de 2 acheteurs dont un au Japon (Joint venture). □ Clarifications et négociations des portefeuilles stratégiques. Catégories principales sous-traitance prestations et équipements off shore: Classification, simulation en bassin, chaudronnerie, électricité, télécommunication, formation, consultants, analyse vibratoire, piles d'ancrage, détection gaz, national content... CONSULTANT ACHATS FREELANCE. EIPM (European Institute of Purchasing Management). □ Chargé de recherche achats sur les relocalisations d'activité à l'international. □ Rédaction de l'étude complète, présentation et restitution. RESPONSABLE ACHATS. TOTAL Raffinerie de Normandie. Projet RN2012 (800M€). □ Elaboration de la stratégie achats du département utilités et management des achats. □ Clarifications commerciales, contractuelles et négociation des marchés de travaux. □ Management de l'ensemble des appels d'offres sous ARIBA □ Optimisation de la durée des appels d'offres. □ Rédaction des cahiers des charges. □ Réduction des coûts : -10% (Budget 10M€). Catégories principales sous-traitance prestations et équipements on shore : Tuyauteries, échafaudages, calorifugeage, démantèlement unités, génie civil, électricité, maintenance, unité clé en main traitement d'eau, ingénierie, HSE, planning, pompes, vannes, câbles, EIA, ...

#### **2010-2011**

RESPONSABLE ACHATS Département pose. BOSCHAT LAVEIX. (Volume achats: 30M€) □ Gestion des accords-cadres et des BFA, développement et référencement des gammes de produits. □ Développement de nouveaux partenariats fournisseurs stratégiques. □ Négociation et suivi de contrats cadres, mise en place de KPI. □ Optimisation du stock (-10%). □ Management de 2 acheteuses. □ Reporting direct au PDG du groupe. Membre du CODIR. Catégories principales : Outillages électriques, pneumatiques, à main, fixations, visserie, EPI, consommables, MDD,...

#### **2009-2010**

ACHETEUR INTERNATIONAL. VIRAX groupe STANLEY / FACOM (Volume achats: 30M€). □ Responsable du processus achats et du sourcing (Europe et Asie). □ Rationalisation du panel fournisseurs, suivi et optimisation de leurs performances. □ Re-sourcing produits stratégiques. □ Développement de nouveaux produits en partenariat avec les fournisseurs stratégiques. □ Amélioration de la qualité des produits, AMDEC et VAVE. □ Veille technologique et économique permanente, recherche de l'innovation. □ Réduction des stocks (-20%) et MOQ. □ Réductions des coûts de -5 à -30%. Catégories principales, Sous-traitance et composants : fonderie, chaudronnerie, serrurerie, traitement de surface, fixations, visserie, consommables, MDD, outils coupants,

injection plastique,...

### **2001-2009**

RESPONSABLE ACHATS INTERNATIONAUX. AIRWELL (Volume achats: 40M€) □ Repositionnement stratégique de la fonction achats avec centralisation des achats multi-sites. □ Re-sourcing composants et optimisation complète du panel fournisseurs. □ Mise en place de spécifications techniques. Création de cahiers de charges. □ Amélioration de la qualité (procédures d'homologation, criticité des composants). Amélioration du SRM. □ Implémentation solution ARIBA pour le management des achats internationaux avec enchères inversées (RFI, RFP, RFQ). □ Approche projet TCO : Analyse de la valeur, redesign to cost, standardisation des produits, coûts imports, INCOTERMS, gestion de projets make or buy, modification des process. □ Optimisation de la supply chain et des flux logistiques, OPR, mise en place VMI. □ Management de 2 acheteurs. □ Gains sur achats de 3 à 30% par catégorie soit 10% par an. Catégories principales sous-traitance et composants climatisation, CVC: Matières premières : Cuivre, aluminium, acier. Plastique, impressions diverses, signalétique, brasure, CAPEX, investissements, machines de production tôlerie, produits finis, sous-ensembles, produits chimiques, échangeurs...

### **1989-2001**

ACHETEUR FAMILLES. SPIE TRINDEL Direction IDF-NO (Volume d'achats: 20M€). □ Gestion des catégories stratégiques (produits et sous-traitance) □ Création d'un panel de fournisseurs agréés : Passage de 2000 fournisseurs à 500. □ Globalisation des besoins, segmentations des catégories. □ Mise en place et gestions d'accords cadres, amélioration des remises et conditions d'achats, BFA. □ Développement de l'ERP et déploiement national, maintenance des bases de données tarifs. Catégories principales : électricité (câbles appareillages, éclairage...), fibres optiques, électromécanique (groupe électrogène, turbine à gaz, tuyauteries, raccords...), électronique, informatique industrielle, connectique, consommables, sous-traitance : câblage, raccordement, tuyauterie, maintenance, manutention, location, chaudronnerie, prestations intellectuelles. Frais généraux.

## **Atouts et compétences**

---

Management des achats directs et indirects à l'international

Proposer et déployer des stratégies achats gagnantes pour améliorer la performance de l'entreprise, grâce à un parcours riche et diversifié (Expert)