

Jean A. - Né le 03/01/1968
31380 Garidech
26 ans d'expérience
Réf : 1803230858

Direction générale et projets transverses

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Midi Pyrénées, dans les Services Commerciaux.

Formations

- 1998 M 2 DESMA Achats IAE/Grenoble
- 1990 DUT Techniques de Commercialisation
- 1989 BTS Maintenance Systèmes Automatisés

Expériences professionnelles

2005-2017

Direction générale centre de profit / Achats et moyens communs Groupe International Membre du Comité de Direction de SPIE Sud-Ouest 600 Millions € / 6000 collaborateurs /60 implantations opérationnelles sur France Sud /Maroc / Espagne et Portugal CA Achats : 350 millions € Gain annuel : 18 millions € Management de 60 collaborateurs sur 4 pays

2001-2005

Direction des Achats Groupe International 550 millions € / 4000 collaborateurs CA Achats : 70 millions € Management de 18 collaborateurs répartis sur 7 sites IDF Grand Nord-Ouest

1997-2000

Chef de projet développement produits /Achats Groupe International Holding Management d'une équipe projet de développement de produits technologiques

1994-1997

Responsable Achats Ascenseurs Filiale de UTC Achats de sous traitance industrielle 5 millions € - 14 segments - 150 fournisseurs Stratégie de réduction de coûts

Langues

- Anglais : niveau professionnel / Espagnol : niveau intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

POLITIQUE / STRATEGIE /TACTIQUE ET MANAGEMENT

- Organiser et gérer un centre de profit
- Stratégie de création de valeur globale (business plan)
- Définir et mettre en oeuvre des processus d'entreprise
- Gérer et encadrer l'ensemble de l'activité et relier les différentes directions de l'entreprise
- Manager un réseau étendu de ressources internes et externes
- Piloter des projets

MARKETING-DEVELOPPEMENT COMMERCIAL-COMMUNICATION

- Etude de marché segmentation clients / offres
- Analyse de la valeur / Benchmarking / Veille

technologique, économique

- Maîtriser les évolutions de marchés et orienter l'entreprise
- Définir des KPI de la performance d'entreprise
- Evaluer la performance coût global et marchés
- Prospecter, négocier et conclure dossiers clients stratégiques
- Représenter et promouvoir l'entreprise

ORGANISATION - GESTION

- Conduire le changement
- Manager un comité de direction
- Mettre en place des organisations et des modes de fonctionnement innovants
- Garantir l'éthique et le respect réglementaire
- Gérer et piloter des croissances externes
- Reporting et gestion de BU
- Garantir et fiabiliser la rentabilité (REX/EBIT)

REFERENCES TRANSVERSES

- Présidence d'un FCPE en lien avec un LBO
- Dépôt d'un brevet
- Animateur de formations internes et externes
- Organisateur de conventions et séminaires
- Vice-Pdt de la Compagnie des Acheteurs de France
- Membre du Comité de pilotage du Club Stratégie Achats de la Chambre de Commerce de Midi- Pyrénées
- Intervenant / Jury Master Achats de l'IAE de Toulouse
- Participation active au développement économique

Pack Office

Messageries Outlook et Lotus Notes

Logiciels de gestion : SAP, BAAN, SAGE, IBM sur base ORACLE (Expert)

Permis

A et B

Centres d'intérêts

- Randonnée, fitness

Voyages, bricolage

Moto

Les échecs

Collectionneur de montres

Amateur de whisky et cigares

Philatélie