

Dawud C. - Né
92250 La Garenne Colombes
8 ans d'expérience
Réf : 2009281416

Acheteur industriel / category manager / demand planner

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +5 à IAE, Institut d'Administration des Entreprises de Lyon 3
Master 2 Direction & Management Commercial

2011 : Bac +5 à ESC, Ecole Supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand (F)
Master 1 Supply Chain

2008 : Bac +2 à Sup de Log Promotrans sur Lyon
BTS, Brevet de Technicien Supérieur en Transport & Logistique -
Certification Transport de marchandises et passagers & Attestation ADR produits dangereux

Expériences professionnelles

05/2020 - 07/2020 :

Acheteur Facilities Capex (mission de remplacement congé maternité, 3 mois) chez Biomerieux (industrie Pharmaceutique) sur Lyon

- Responsable du portefeuille fournisseurs et analyse de la performance des 45 fournisseurs : négociation des nouveaux prix, révision de certains contrats, sourcing, recommandations avisées pour optimisation du portefeuille.
- Reprise du projet de fabrication de 3 cuves de production de principes actifs en termes de QCD, notamment : négociation sur le prix d'installation des cuves, choix du sous-traitant pour la maintenance annuelle du matériel.

- Résultat obtenu : économie de 30 K€ (sur 240 K€ de budget initial).

- Compétences clés validées : conduite de projet, cahier des charges, analyse de coûts, négociation

12/2018 - 03/2020 :

Category Manager (mission temporaire, 1 an 3 mois) chez Mylan (industrie Pharmaceutique) sur Lyon
Dans le cadre d'une nouvelle gamme de 5 produits génériques :

- Définition et mise en place d'une stratégie commerciale, élaboration du budget annuel de la gamme à 3 ans.
- Encadrement et coordination de 5 Responsables Produits (Product Owner).
- Conduite de réunions sur le cycle de vie produits : développement produits, packaging, pricing, volumes par pays, etc.
- Mise en place d'actions correctives sur le cycle de vie du produit via une analyse de la concurrence et du marché.

- Résultat : gestion d'un portefeuille de 150 M€ sur un potentiel de performance de CA estimé à plus de 500 M€/an.

- Compétences clés validées : analyse des ventes et des forecasts, gestion du cycle de vie produit, benchmarking

10/2017 - 11/2018 :

Demand Planner / Directeur Commercial Adjoint (mission temporaire, 1 an) chez Vencorex (industrie Chimique) sur Lyon

- Etablissement des prévisions de ventes à hauteur de 98% de pertinence, contribution à la mise en place d'un nouveau système de prévision des ventes via Oracle ; compilation d'un tableau journalier (suivi des prévisions, ventes, stocks).
- Management d'une équipe de 8 commerciaux Europe (UK, Italie, Espagne/Portugal, Allemagne, Pologne, Pays-Bas, France, Suède), gestion de leurs problématiques clients, attribution des congés et obtention des primes sur objectifs.
- Mise en oeuvre des nouveaux process et accompagnement du personnel (marketing, supply chain, commercial).
- Coordination entre la supply chain et le marketing sur la production et les ventes de produits finis.
- Revue du Plan de Production mensuel et animation du S&OP (= Plan Industriel et Commercial).

- Résultats : +4% de CA, gestion optimale des ruptures de stocks et de la planification de production (23 gammes).

- Compétences clés validées : analyses financières, évaluation des KPI, création des forecasts de vente

02/2015 - 09/2017 :

Acheteur / Approvisionneur Projet (mission temporaire + CDI, 2 ans 7 mois) chez General Electric (disjoncteur De Haute Tension électrique) sur Lyon

- Responsable d'un portefeuille de 43 fournisseurs (3M€ sur achats directs de pièces de tôlerie, matériaux mécaniques et matières premières ; achats indirects projets et produits hors catalogue pour maintenance).
- Négociation des contrats-cadres, sourcing international global, réalisation des saving costs avec un objectif de -3%.
- Garant de l'approvisionnement des stocks (7.000 références), mise en place d'un contrat de stocks consignés.
- Audit et performance fournisseurs, garant de la conformité des pièces, diminution des commandes hors procédure.
- Participation au projet VSM permettant l'amélioration des flux de productivité sur 2 lignes de production.

- Résultats : économie de 500 K€ (isolateurs), réorganisation réussie des stocks de sécurité, taux de service >98%.

- Compétences clés validées : capacité à négocier et à trouver des solutions, aisance relationnelle

08/2014 - 01/2015 :

Demand Planner (mission temporaire, 5 mois) chez Carrier (climatisation Et Chauffage Industriel) sur Montluel

- Analyse des ventes pour chaque marché, création des prévisions de ventes Monde sur une gamme de 25 produits finis.
- Amélioration continue de la planification grâce une prévision des ventes plus fine (base mensuelle et horizon 18 mois).
- Optimisation des stocks permettant d'améliorer les performances du service client.
- Mesure et suivi des performances fournisseurs (disponibilité des stocks, délai de production).

- Compétences clés validées : compilation et analyse de données, suivi d'indicateurs, mesure de la satisfaction clients

07/2013 - 07/2014 :

Chef de projet Approvisionnement (mission temporaire, 1 an 1 mois) chez Alstom Transport (constructeur De Locomotives Et Matériels Ferroviaires) sur Lyon

Dans le cadre de la délocalisation de l'activité depuis le Canada vers la France :

- Mise à jour des données sur les contrats et projets en cours afin d'assurer une garantie sur 10 ans (activité Rechange).
- Estimation des stocks articles nécessaires par projet et coordination de l'inventaire des pièces.
- Forecasts sur les volumes d'achats à horizon 5-10 ans en fonction de la nature du projet.
- Key User SAP (MM) pour le service Approvisionnement et participation au groupe d'étude sur le déploiement SAP.

- Compétences clés validées : animation de réunions projet, formation du personnel, maîtrise d'Excel et de SAP

09/2011 - 05/2013 :

Attaché Logistique (1 an 9 mois) chez Veolia Environnement (collecte, Recyclage Et Valorisation Des Déchets) sur Valence

- Management de 50 personnes (dont 20 chauffeurs), planification des tâches, recrutement, gestion administrative.
- Responsable des contrats transporteurs, chauffeurs, gardiens de déchetterie, personnel des centres de tri

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

négociation de contrats cadres, pricing, optimisation des coûts, benchmarking, stratégie financière, création de forecasts de ventes, gestion d'appels d'offres, sourcing et évaluation de la performance fournisseurs, sécurisation des stocks, KPI, management et coordination d'équipes, encadrement et planification, formation du personnel (SAP MM), conduite de projets, gestion globale d'un centre de profit.

Approche transversale : capacité à apporter des solutions concrètes, à analyser des données sur les marchés et la concurrence, à gérer tout le cycle de vie produits, à évaluer la faisabilité du PDP et à animer le S&OP.

Leadership naturel, proactif et curieux. Excellentes compétences interpersonnelles et organisationnelles.

Très grande adaptabilité, entregent et bon esprit d'équipe. Orienté solutions/résultats et satisfaction clients

Centres d'intérêts

Sport (muscultation, cross-fit, krav-maga), cinéphile, écriture (roman en cours), voyages