

Mohamed E. - Né en 1970
60000 Beauvais
30 ans d'expérience
Réf : 2110051643

Chef des ventes/attaché commercial b to b/responsable de magasin

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2002 : Formation à Chambre des Métiers de la Somme
Créateur/Repreneur d'Entreprise

1988 : Formation à ESIG
Ecole Supérieur de Commerce

Expériences professionnelles

2009 - 2011 :

Chef d'Equipe chez Uap- Faurecia Equipement Automobile Groupe Psa

Encadrement d'un G.A.P de 8 à 12 opérateurs plus 2 caristes sous le système F.E.S (Faurecia Excellence System) fonction support (H.S.E - E.S.P - Q.S.E - I.P et PC&L)

- Préparation et animation du TOP5
- Contrôle de la procédure et logistique (PC&L)
- Planifier la production : Lisser au maximum les programmes de production en anticipant les variations des demandes du client.
- Gestion des expéditions : Préparer les camions à l'avance dans des zones dédiées pour permettre la gestion des alertes. Piloter la production en flux tiré.
- Gestion des flux internes : optimiser la zone de picking au magasin et s'assurer que l'on ait le juste nécessaire en matière première.
- Gestion des stocks et des approvisionnements : Lisser au maximum les commandes auprès des fournisseurs, puis suivre leurs respects de livraison et gérer les alertes de ruptures.
- Travail sous le système E.S.P (efficacité des systèmes de production) fonction support travaillant sur l'amélioration continue (instruction de travail, 5S, SMED, HOSHIN, KAISEN...).
- Maintenance préventive.
- Travail sous le système Q.S.E (efficacité du système de qualité) permet de réduire le taux de rebut, taux de retouche, ainsi que le taux retour client.
- Transmettre et expliciter les instructions de production (kanban).
- Former le personnel aux procédures (HSE), Polyvalence....
- I.P : Management de la performance, management de la formation. Suivi individuel des performances et des compétences (entretien), recrutement des intérimaires.
- Affecter les postes de travail, animer et coordonner le travail de l'équipe.
- Suivre la production (sous SAP) en veillant au respect des process, (qualité, délais, coût) Intervenir en cas de difficulté technique, apporter les ajustements nécessaires (avec les régleurs).
- Maintenir la cohésion et la motivation de l'équipe.
- Renseigner les documents de suivi pour la traçabilité (indicateurs).
- Proposer des améliorations dans l'organisation du travail (I.A).
- Remplacement du Superviseur (congé, absence)

2003 à ce jour :

Chef d'entreprise/Associé chez Liberty Forme - Centre De Remise En Forme

2002 - 2003 :

Chargé de Mission chez Conseil Général De L'oise

2000 - 2002 :

Attaché Commercial B to B chez Snice

1995 - 2000 :

Chef des Ventes chez Gd Import Automobile

1991 - 1995 :

Responsable de magasin chez Meuble Darnal

1990 - 1991 :

Responsable rayon chez Artirec

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Chef des Ventes

Attaché Commercial B to B

Responsable de magasin

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Président de l'association MFICE (Mouvement Fédérateur des Initiatives et de la Citoyenneté Européenne).