



FLUX SUPPLY CHAIN : Achats et Logistique

Formation

2010 à 2017	Responsable de Plateforme Logistique POREE-HAVLIK Logistique (23000 Guéret)
	<p>Management du service Logistique (administratif = 2 opérationnel = 10).</p> <p>Gestion des flux entrant (France, Europe, Asie) et des flux sortant (HM, GSS, Réseaux de détaillants, E-commerce).</p> <p>Gestion des matériels de manutention et des fournitures logistiques.</p> <p>Responsable des sous-traitants transport (négociation contrats et tarifs).</p>
1998 à 2009	Responsable Administration des Ventes / Logistique POREE-HAVLIK (95130 Le Plessis-Bouchard)
	<p>Encadrement de l'équipe Administration des Ventes (3 personnes) → supervision des opérations de gestion des contrats de vente, depuis l'enregistrement des commandes jusqu'à la livraison aux clients.</p> <p>Encadrement de l'équipe Logistique (7 personnes) → responsable de l'activité de l'entrepôt et des sous-traitants transport (négociation des contrats et tarifs).</p>
1992 à 1997	Responsable Administration des Ventes / Approvisionnement / Production / Logistique POREE-HAVLIK (95130 Le Plessis-Bouchard))
	<p>Organisation, planification et suivi de la production, de la manutention / conditionnement et des expéditions sur 3 ateliers (région parisienne = 30 et province = 50 + 40 personnes).</p> <p>Responsable de l'activité de l'entrepôt (= 5 personnes) et des sous-traitants transport, négociation des contrats et tarifs.</p> <p>Supervision des opérations de gestion des contrats de vente, de l'enregistrement des commandes à la livraison (= 3 personnes). Suivi de la clientèle, gestion et prévisions commerciales.</p>

2019 Evocime CTI Advanced à Rennes, niveau 6 (BAC+4)

Module Logisticien
Module Acheteur France et International

1989 à 1991 Ecole de Gestion et de Commerce de Bretagne

1989 California Institute of International Business à San Francisco

1987 à 1989 Institut des PME (Weller) à Rennes

1990 et 1991	STAGES
	<p>POREE-HAVLIK 95130 Le Plessis-Bouchard → Commercial : Prises de commandes de réassort auprès des clients et ventes d'opérations spéciales « TG ».</p> <p>Organisation de la réunion annuelle des représentants et d'un salon professionnel national.</p> <p>Toiletage et mise à jour des bases de données client et articles.</p> <p>EMINENCE-ATHENA 30000 Nîmes → Administration des Ventes et Gestion Commerciale au siège de la société.</p>

Compétences clés

Rigueur, travail en équipe et en sécurité, écoute et respect des autres.

Adaptabilité aux particularités des demandes clients.
Réactivité.

Implication personnelle dans les missions qui me sont confiées.

Informations complémentaires

Echanges mails Grand Import en Anglais.
Notions d'Espagnol.

Permis B.
CACES 1-3-5 obtenus en juin 2018.
PSC1 - Prévention et Secours Civiques de niveau 1 en mai 2018.

Goût pour les activités de plein air.
Pratique du squash, du badminton.
Encadrement de jeunes footballeurs.

	JOBS ETUDIANT
1987	Vente de vêtements sur les marchés SA PERVENCHE (35)
	Déballage sur les marchés de polos, pulls, chemises et chaussettes. Ventes, encaissements, gestion des stocks et réassorts.
1986	Manutention et Finition entreprise de confection SA DUROU (35)
	Opérations de manutention des rouleaux de tissu et colis de produits finis. Finition, Conditionnement et Emballage des produits finis.