

CV Repreneur 151639

Son profil / parcours

Il habite : Belcodène (13), France

Age : 54 ans

Sa formation : Master 2 : 3e cycle en Audit des Organisations et des S.I, Kedge bs Marseille, 1991.

Maîtrise AES, option Gestion des entreprises, Université Aix-Marseille II, 1990.

Parcours professionnel : Septembre 2016 ? avril 2018 : Directeur des Opérations : AquaDéveloppement (Groupe Hammel) :

Fabrication et distribution de matériels dédiés au traitement de l'eau, 11 M?, 45 personnes (Rousset 13), 3 sociétés (Merkur, Aqua Filtres et DMZ). Marchés BtoB vers les professionnels (artisans, négoce) et la GSB en France et en Europe.

Mission : Direction des équipes production (plasturgie, fonderie) et développement produits, Achats (matières 1ères et négoce), Supply Chain, ADV et Commerce. Restructuration des Opérations et déménagement des activités.

Réalisations :

- Fusion opérationnelle et transfert des 3 sociétés sous un « même toit ».
- Structuration interface client-ADV-Commerciaux et optimisation des processus avant/après vente. Révision des gammes produits. Développement nouveaux produits.
- Évolution des processus de production et tests de nouvelles matières 1ères.
- Élaboration de la Politique Achats (Make or Buy), mise en place de contrats cadres, rationalisation des achats et des approvisionnements.
- Réorganisation du flux physique et d'informations production-logistique (planification S&OP, ERP).
- Mise en place d'un nouveau schéma transport.
- Amélioration du taux de service de 89% à 95% (disponibilité produit et délais de livraison).
- Organisation et suivi des déménagements. Accompagnement du volet social. Recrutement.
- Mise en place d'un reporting opérationnel vers Présidence et Conseil de Surveillance.

Novembre 2013 ? août 2016, Directeur Général, Directeur Supply Chain :
Conception et Distribution de produits destinés aux professionnels de l'esthétique et du Spa.

12 M?, 60 personnes (Signes, 83). 6 magasins.

Marchés BtoB et BtoC en France et Europe.

Mission : Direction des équipes commerciales, Achats et Supply Chain (approvisionnement, ADV, logistique et transport). Animation fonctionnelle des équipes développement produits et marketing. Déménagement de l'entreprise.

Réalisations :

- Déménagement du siège social et entrepôt. Optimisation de la Supply Chain - rationalisation des achats, des approvisionnements et de la sous-traitance (laboratoires et usines) : Accélération rotation des stocks (2 semaines) et hausse de la disponibilité produits (à 97%).
- Rationalisation de la gamme produits et du catalogue. Développement nouveaux packagings.
- Développement ERP pour site marchand e-commerce (CA doublé en 24 mois).
- Réorganisation du stockage et du processus de préparation de commande (implantation WMS).
- Mise en place d'un nouveau schéma transport (réduction de 2 jours délais livraison).
- Formation des équipes d'encadrement.
- Élaboration du business plan pour la levée de fonds.

Octobre 2011- Août 2013, Directeur de site/siège social :

15 000 m², 75 M?, 250 personnes (Sorgues, 84). Marché Plomberie et chauffage.

Marché BtoB à destination des artisans, Industriels, Grossistes et GSB en France et en Europe.

Mission : Direction des services Conditionnement, Qualité, Maintenance, Supply Chain et logistique. Animation fonctionnelle des services ADV, informatique, RH et contrôle de gestion.

Réalisations :

- Dans un contexte de fusion et d'acquisition, réorganisation de la chaîne d'approvisionnement entre les usines, les ateliers de conditionnement et la logistique (hausse taux de service, baisse de 70K? des pénalités GSB, réduction de 300K? de stock).
- Mise en place et animation du PIC (S&OP).
- Direction du projet d'évolution de l'ERP (prévisions commerciales et développement du WMS).
- Mécanisation/automatisation de l'activité picking.
- Conduite de la certification Iso 9001 et de la politique d'amélioration continue.
- Gestion d'ateliers lean management 6 sigma en coordination avec les directions Europe et E-U.
- Animation des partenaires sociaux, lancement et mise en ?uvre de la GPEC avec

la DRH.

Septembre 2008 ? Aout 2011, Directeur Centre de Distribution,
65,000 m², 15 M?, 110 personnes (Fos s/mer, 13). Flux BtoB.

Mission : Ouverture et direction d'un nouveau site logistique. Animation et suivi du programme de construction du bâtiment conventionnel et du silo à palettes robotisé.

Réalisations :

- Ouverture et mise en production du site. Recrutement des équipes opérationnelles et de direction du site (7 personnes). Adaptation des processus logistiques (mapping du stockage).
- Communication avec les partenaires et autorités locales.
- Gestion du dialogue social avec mise en place d'une GPEC et Conduite du changement.

2002-2007 Directeur Logistique Asie / Décathlon, , basé à Shanghai, Chine.
CA 1 Md? Export, 25 000 containers, 50 personnes sur 10 bureaux de production du Japon à l'Inde.
CA Retail Chine de 700 MRmb, 10 Millions articles expédiés, 80 personnes.

Mission : Direction des équipes Export/import Asie et création de la Logistique dédiée aux ouvertures des magasins en Chine. Achats transport (mer, air, route) pour les flux internationaux et pour les flux intra Chine.

Réalisations :

- Amélioration des taux de service Export. Audits sécurité en usines en coordination avec les équipes de production locales.
- Ouverture et mise en production du 1er entrepôt Décathlon Chine. Sélection des prestataires pour le flux transport domestique.
- Recrutement et accompagnement des équipes et mise en place du plan de succession.
- Élaboration du plan de développement à 5 ans et contribution à la Vision à 10 ans en Chine.

2007-2008 et 1992-2002 Directeur Logistique Région Sud-Med, Décathlon,
80 000 m² en sous-traitance sur 3 sites, 5 millions de colis expédiés (St Martin de Crau, 13).
CA de 305M?, 20 Millions articles expédiés vers 28 magasins, 150 personnes (Bouc-Bel-Air, 13).

Mission : Direction des entrepôts, du transport régional et prestataire logistique.

Réalisations :

- Renégociation du contrat de prestation.
- Participation à l'élaboration de la stratégie de développement de la sous-traitance

logistique.

- Ouverture et réorganisation des sites régionaux en propre et sous-traités (cross dock, hub). Gestion sociale et technique de la relocalisation des activités et des équipes.

Innovation : lancement de la livraison à domicile.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Fabrication, négoce et distribution de produits BtoB

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Négoce

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Bouches du Rhône

Valorisation recherchée : 150 K€ à 200 K€

Montant de son apport : 50 K€

Dans sa démarche le
repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel