



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

26/12/1972 (51 ans)

\*\* \*\*\*\*\* \*\* \*\*

Montmorency (95160)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Manager Conseil Achats - Manager de Transition, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2020 / déc. 2020**    **Manager Conseil Achats Freelance**  
Paris, France  
*\* Mission de conseil en cours : conduite du changement/AMOA sur un projet de déploiement du SI*  
*Achats Ivalua groupe et filiales internationales*  
*\* Etude du marché de la téléphonie mobile mondiale en 2020*
- janv. 2019 / avr. 2019**    **Directrice des Achats Groupe**  
Axa Group Paris, France  
*\* 7 Mds€ sur les catégories Professional Services et Extended Workforce.*  
*\* Mission : constitution d'une nouvelle équipe achats groupe. Conception et mise en œuvre de la stratégie.*
- janv. 2018 / août 2018**    **Directrice des Achats Groupe**  
CPO BU & Head of Global Manufacturing  
*\* 1,5 Mds€, 70 pers. Périmètre global et local : Group Global Manufacturing et direction achats des entités France, Maroc (centre de services), Asie-Pacifique, Inde, Moyen-Orient, Afrique, Iberia.*  
*\* +20% d'économies P&L, soit €48M par rapport à un objectif initial de €40M, soit - 5,5% sur S1 2018.*  
*\* Consolidation de l'organisation existante et définition d'une stratégie achats « Manufacturing » transverse pour massifier tous les achats de production et industriels des entités Bull, Unify et Worldline.*  
*\* Implémentation de SAP Fieldglass et d'un MSP (Managed Service Provider) pour optimiser la gestion de la sous-traitance chez Atos France 3% de gains sur une base de 100 M€)*  
*\* Mise en place et animation de « Comités d'arbitrages d'investissements » avec la Finance pour autoriser les demandes d'achats CAPEX ou OPEX .*
- sept. 2015 / déc. 2017**    **Directrice des Achats Groupe**  
CPO BU & Head of Global Indirect  
*\* >1Mds€. 12 pers. au groupe. Périmètre mondial : Professional Services, FM, Immobilier, et Mobilité.*  
*\* 350m€ sur les directions Achats des régions APAC, Inde et MEA*  
*\* Mise en place d'une nouvelle ligne de jeunes directeurs achats basés à Shanghai, Mumbai et Istanbul.*  
*\* Pilotage du BPO pour l'automatisation des opérations RH monde. 20M€/3 ans soit 25% d'économies.*  
*\* IFM (Integrated Facility Management : stratégie globale d'externalisation des opérations de gestion des installations et immeubles. Partage des pratiques UK et France. Un prestataire par pays.*
- sept. 2014 / août 2015**    **Directrice des Achats Groupe**  
CPO Worldline

\* 320M€, 20 pers., Toutes catégories et une activité de manufacturing des terminaux de paiements  
(sourcing composants, assembleurs EMS, logistique et SAV).  
\* Restructuration de la fonction achats selon le nouveau modèle organisationnel cible post  
carve-out et IPO.  
\* Renforcement et dimensionnement de l'équipe pour générer 18M€ d'économies par an (environ 6%).  
\* Pilotage et conduite du changement du projet d'harmonisation des outils Achats (Solution SAP ARIBA du groupe Atos) dans 3 pays (FR, B, D). Décommissionnement des anciens systèmes.  
Transformation P2P en collaboration avec la direction financière. Documentation des nouvelles procédures et formation des utilisateurs. Présentation aux instances du personnel.

**févr. 2012 / août 2018**    **Directrice des Achats Groupe**  
Atos International Bezons, France

**févr. 2012 / août 2014**    **Global Category Manager Indirect**  
Atos International Bezons, France  
\* 250M€ sur la catégorie Professional Services. Post-fusion : conception des stratégies globales sur le nouveau périmètre et recrutement de 5 Lead Buyers.  
\* En 2013, prise en charge de la master catégorie Facility Management (services généraux et MRO pour les bureaux et datacenters, petites fournitures et équipement, énergies, etc.).  
Portefeuille de 250M€.

**janv. 2005 / janv. 2011**    **Senior Supplier Account Manager**  
Vodafone Group Düsseldorf, Allemagne  
\* 700M€. Responsable de comptes fabricants OEM et/ou ODM. Gestion de la relation périmètre monde.  
\* Pilotage et animation de la « Vodafone Supplier Week » : négociations trimestrielles globales/locales avec les OEM Samsung, LG, etc. Jusqu'à 30% de gains TCO. FY0910, soit 95M€ sur un objectif initial de 46M€.  
\* Négocié le lancement exclusif du smartphone LG GM750 sous OS WM6.5 en Europe  
\* Pilotage en mode projet des développements produits avec les équipes techniques.

**janv. 2002 / déc. 2004**    **MultiMedia Commodity Manager**  
Fujitsu-Siemens GmbH Augsburg, Allemagne  
\* 20M€ composants électroniques et accessoires destinés à la production mondiale de PC et laptop  
\* Capture des innovations technologiques, en collaboration étroite avec le marketing produits et la R&D  
\* Audit des sites de production et de réparation en Asie et en Europe. Sourcing aux salons Computex et CEBIT.

**oct. 1994 / déc. 2001**    Maporama.com  
Product Management, Marketing, Ventes, Finance, Achats, ADV

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

**/ juin 2019**    **Certificat "LabSession"**  
Institut des Futurs Souhaitables

**/ juin 2014**    **Certificat "Business Executive"** - BAC+6 et plus  
HEC

**/ juin 2009**    **"The complete skilled negotiator"**  
The Gap Partnership

**/ juin 2008**    **"Advanced negotiation courses"**  
EIPM Genève

/ juin 1994

**Cycle d'Enseignement Supérieur Commercial (CESCO)** - BAC+6 et plus  
CCI Niort et Sup de Co Poitiers

/ juin 1992

**BTS Commerce International** - BAC+2  
Angoulême

## COMPETENCES

---

Bull, Unify, SAP, EMS, P2P, datacenters, OEM, ODM, LG GM750, OS WM6.5, Skype, Zoom, Teams, Slack, SharePoint, SAP ARIBA, SAP SuccessFactors, Ecovadis, D&

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Courant
<b>Allemand</b>	Elémentaire
<b>Français</b>	Professionnel

## CENTRES D'INTERETS

---

Apprentissage de la guitare en cours