



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

Nationalité Française

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

Montpellier (34000)

\*\*\*\*\*

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

## Acheteur projet, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 /

#### Acheteur projet

ContractManager EURENCO (pour ATYX)

Contexte

Consultant chez EURENCO, leader européen des explosifs, propulseurs et combustibles  
Administrer le contrat de 10 M€ (Phase APS + APD) avec le fournisseur/MOE:  
TECHNIP ENERGIES

<https://eurenco.com/>

janv. 2021 / avr. 2021

#### Acheteur projet -Contractmanager

TECHNIP ENERGIES

Contexte

Contract management pour le projet européen Y nsect: la plus importante unité industrielle entièrement automatisée spécialisée dans la production de protéines d'insectes haut-de-gamme. Basé à Amiens, Y nsect est cofinancé par la Commission Européenne à hauteur de 20 millions d'euros

Mon objectif

Administrer le contrat de 16 M€ avec le fournisseur DALKIA (Electricité, Traitement d'eau, Air comprimé, Tuyauterie, Chaudière, TA, Contrôle commande)

Tâches effectuées

Administration des "Demandes de Modifications de Projet" en coordination avec les ingénieurs projets et le fournisseur:  
de la définition du besoin technique à la réalisation de l'Avenant au contrat  
Administration et application des termes de paiement des contrats: Cautions, Garanties, Assurances, Planning, Plan Qualité, Livrables des Etudes; "Situations Mensuelles De Paiement " et contrôle des facturations fournisseurs  
Administration des Claims (Planning; Augmentation des Matières premières...)

Résultats

Administration de 60 Modifications de Projets

Environnement technique

Construction de sites industriels - Production de protéines d'insectes pour l'alimentation animale et végétale

Description de l'entreprise

Management de projets - Ingénierie - Maîtrise d'œuvre - Construction de sites industriels  
6 015M€15000p

Site web de l'entreprise

<https://www.technipenergies.com/>

févr. 2018 / nov. 2020

#### Acheteur projet -Contractmanager

ORANO PROJETS

Contexte

Basé sur le site opérationnel ORANO Projets à La Hague  
Au sein du Projet EEVLH: Contract Management dans le cadre "Construction de sites de Stockage de déchets nucléaires"

*Mon objectif*

*De l'appel d'offre au suivi de commande: gestion d'un budget achats de 18 M€, réparti sur 15 Lots, projets et Fournisseurs.*

*Contractualisation sur des projets à échéance 2-7 ans, sur les secteurs BTP, Génie Civil (Razel Bec), Electricité (Clemessy),*

*Chaudronnerie (E nor, SDMS), Tuyauterie - Serrurerie (BST), Ventilation (Engie, Ferry Capitain), Peinture (Kaefer Wanner),*

*Gestion des déchets (Dalkia), Inspection (Apave)...*

*Tâches effectuées*

*Sourcing des fournisseurs*

*Participer à l'élaboration / élaboration des cahiers des charges des produits et services recherchés*

*Rédiger et lancer les appels d'offres et consultations sur des Projets à 7 ans (BTP)*

*Travailler sur Software intégré d'Appels d'Offre ORANO Projets*

*Evaluer la solidité des propositions fournisseurs en fonction des critères internes*

*Négocier avec les fournisseurs les conditions et les clauses des contrats d'achats, en collaboration avec les services*

*internes et notamment juridique*

*Suivre l'exécution des contrats avec les fournisseurs et les acteurs internes: Etudes, Planning, Construction, Juridique*

*Organisation de Comités périodiques de suivi de commande: en suivre la bonne exécution passée et à venir, régler les*

*litiges, modifier les contrats (avenants), appliquer les pénalités*

*Assurer l'interface communicative, en français et en anglais*

*Utiliser et respecter le Process Achats*

*Résultats*

*Performance achat (budget vs contrat) depuis fév. 2018 : 1,6 M€ (25% d'économies)*

*Environnement technique*

*Nucléaire, BTP, Génie Civil, Electricité, Chaudronnerie, Ventilation, Peinture, Gestion des déchets, Inspection*

*Description de l'entreprise*

*Ingénierie du cycle du combustible nucléaire 220M€ 1500p*

*Site web de l'entreprise*

*<https://www.orano.group/fr/l-expertise-nucleaire/tour-des-implantations/activites-de-services-et-d-ingenierie/sitesingenierie/equeurdreville>*

**mars 2017 / oct. 2017**

**Acheteur industriel**

VESTAS France

*Tâches effectuées*

*Achats techniques de biens (outils) et services (calibration, gestion des déchets industriels), dans le cadre du*

*développement France et Maroc*

*Gestion opérationnelle des commandes France, Maroc, Danemark, Espagne, Inde:*

*contrôle des stocks, gestion délais de*

*livraison, paiement et facturation dans SAP*

*Résultats*

*Gestion du projet Maroc : recherche, négociation, contractualisation de fournisseurs pour des services de certification et*

*calibration d'outillages, d'équipement GPS pour véhicules, et de fournitures d'azote (Air Liquide)*

*Environnement technique*

*Energie renouvelables, Éoliennes*

*Description de l'entreprise*

*N°1 mondial de la fabrication des Éoliennes*

*Site web de l'entreprise*

*<http://www.vestas.com>*

**janv. 2013 / déc. 2016**

**Acheteur industriel**

GENNEIA

*Tâches effectuées*

*Contractualisations techniques et internationales, de tous biens d'équipement (ex: générateurs), de consommation (ex:*

*composants mécaniques), et services (ex: maintenance industrielle), liées au*

*fonctionnement des sites de production d'*

*énergie*

Négociier, gérer et suivre les contrats  
Gérer les commandes dans SAP

*Résultats*

Moyenne des économies annuelles réalisées : 5% du budget achats soit 250 KUSD.  
Développement de nouveaux fournisseurs : Nouvelle Zélande, USA, Espagne, Argentine  
Amélioration de processus: évaluation fournisseurs, appel d'offre technique et commercial

*Environnement technique*

Energie, turbines thermiques, Éoliennes

*Description de l'entreprise*

Fournisseur d'énergie  
160 MUSD 220p  
Buenos Aires Argentine

*Site web de l'entreprise*

<http://www.genneia.com.ar>

**janv. 2006 / déc. 2012**

**Directeur des ventes export**

MOB OUTILLAGE

*Tâches effectuées Développer*

*le CA Exportsur:*

*20 pays zones EMEA et DOM*

*10 agents commerciaux*

*250 clients en fournitures industrielles, négoce matériaux et GSB*

*Encadrer le service export de 4 personnes*

*Résultats*

*Progression du CA Export à fin septembre 2012 : +18%*

*Implantation de 15 nouveaux agents et distributeurs zones EMEA-USA*

*Négociation et suivi de contrats en Centrales d'achats GSB (Mr Bricolage)*

*Environnement technique*

*Industrie, Outillage à main, métallurgie*

*Description de l'entreprise*

*Fabricant d'outillages à main CA Export 2,4 M€ sur CA Total de 18M€ 120p*

*Site web de l'entreprise*

<http://www.moboutillage.com>

**janv. 2006 / déc. 2007**

**THEM.K MORSE COMPANY**

*Tâches effectuées*

*Développement des 7 agents européens et ouverture de nouveaux marchés*

*Résultats*

*Espagne: création du marché et implantation de 2 importateurs.*

*Allemagne, République tchèque et Hongrie: identification d'agents commerciaux importateurs*

*Environnement technique*

*Lames de scies pour la coupe des métaux*

*Description de l'entreprise*

*Fabricant d'outillages de coupe des métaux 100M USD 400p*

*Site web de l'entreprise*

<http://www.mkmorse.com>

**janv. 1994 / déc. 2005**

**Responsable de zone export**

DEMURGER et AMV

*Tâches effectuées*

*développement du CA Export sur 40 pays et agents, zones EMEA, LATAM, Australie, Asie*

*Animer 4 ADV Export*

*Résultats*

*CA Export géré 6 M€ sur CA total 35M€*

*Ouverture des marchés Chine, Inde Turquie. Implantations d'agents commerciaux en Italie Espagne, Japon, Taiwan*

*Environnement technique  
Lames de scie ; Outillage à main*

*Description de l'entreprise  
Fabricant d'outillages industriels 35M€ 230p*

*Site web de l'entreprise  
<http://www.diamgroup.com>*

**janv. 1991 / janv. 1994    Responsable commercial Espagne**

ALTAVIA

*Tâches effectuées  
Créer le CA Espagne en développant les campagnes de communication graphique pour Auchan Espagne (ALCAMPO) -  
Création de poste*

*Résultats  
CA export créé en 3 ans: 2 M€*

*Environnement technique  
Agence de communication*

*Description de l'entreprise  
Agence de communication 10M€ 15p*

*Site web de l'entreprise  
<http://www.altaviagroup.com>*

**janv. 1989 / janv. 1991    Ingénieur commerciale export**

DERVAUX

*Mon objectif  
Développement commercial export des zones con ées*

*Tâches effectuées  
Gestion commerciale et technique du panel clients en Afrique, Espagne, Portugal*

*Résultats  
CA export géré : 1,1M€*

*Environnement technique  
Composants industriels de la ligne électrique, métallurgie*

*Description de l'entreprise  
Fabricants de composants industriels pour la ligne électrique 300p*

*Site web de l'entreprise  
<http://www.sicame.fr>*

**janv. 1986 / déc. 1988    Analyste Crédits  
BANQUE DES ECHANGES INTERNATIONAUX (Groupe LCL)**

*Tâches effectuées  
Analyser la situation financière des clients Entreprises  
Renouveler les lignes de crédits et en suivre l'utilisation*

*Description de l'entreprise  
Banque d'affaires, filiale de LCL 90p*

*Site web de l'entreprise  
<http://www.lcl.fr>*

**janv. 1984 / janv. 1986    Ingénieur commercial export-VIE**

LEROY SOMER

*Contexte  
VIE basé à Buenos Aires-Argentina*

*Mon objectif  
Réalisation d'études demarchés  
Promotion de l'identité et de l'offre LeroySomer*

*Tâches effectuées  
Etude marketing: « le marché des pompes à pétrole en Argentine »  
Prospection et prescription commerciale auprès des institutionnels et industriels.*

Environnement technique  
Industrie électromécanique

Description de l'entreprise  
Fabricant de moteurs, alternateurs...10 000p

Site web de l'entreprise  
<http://www.emersonindustrial.com/fr-FR/Leroy-Somer-Group>

/ déc. 2021

**Consultant achats**

Boulogne-Billancourt

Contexte:

Consultant achats - Missions réalisées:

/

**Acheteur projet -Contract**

EURENCO (pour ATYX)

/

**Acheteur projet -Contract**

EURENCO (pour ATYX)

/

**Acheteur projetjt -Contract**

TECHNIP ENERGIES

/

**Acheteur projet -Contract**

ORANO PROJETS

/

**Acheteur industriel**

VESTAS France

/

**Acheteur industriel**

GENNEIA

/

**Directeur des ventesexport**

MOB OUTILLAGE

/

**Responsable de zoneexport**

THE M.K MORSECOMPANY Business DeveloperEurope

/

**Responsable commercialEspagne**

ALTAVIA

/

BANQUE DES ECHANGESINTERNATIONAUX

(Groupe LCL)

/

**Ingénieur commercial export**

LEROY SOMER

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

juin 1983 / déc. 1983

**Marketing - Finance**

FIY - Florida International University - Miami

/ juin 1981

**spécialisation en commerceinternational.éiliti it ti I - BAC+3**

ESSEC BBA \* ESSEC; Eld Ecole de commerce

## COMPETENCES

---

SAP Microsoft Office, 220M€ 1500p, SAP, GPS

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

