benjamin pierre

Acteur du changement - Conduite du changement

54 ans - Permis de conduire

06 29 89 11 14
bpierre@ateliers-achats.fr
42 rue Gabriel péri
62600 berck
France

15 ans d'expériences sur le métier d'acheteur (Acheteur et Consultant)
Je propose mes services sur des missions opérationnelles terrain in-situ soit :
En conduite du changement : pendant la transformation de votre entreprise,
par des actions d'accompagnement (humain et process)
par des actions de formation (humain)
par des actions de conseil (humain)

OPEXHA est un cabinet de conseil, coaching et organisme de formation

Je suis auteur de l'ouvrage sur le métier d'acheteur : "Vocation Acheteur" :

Clients : Industries et services.

Consultant/Formateur

Formations

ADKA Change Practitioner(Certification)

NEXUM EU (Suisse)
Septembre 2019

Certification PROSCI - Méthodologie ADKAR
Télécharger le lien du programme ici :
https://u.pcloud.link/publink/show?code=XZJolMXZoP9wXwOmXAY1EHik1muclysIsBu7

Certificat - Leading Organizational Change

Wharton Executive Education
Avril 2019

Wharton (University of Pennsylvania) - Philadelphia

- Comment mener une conduite du changement
- Les étapes de la communication, créer de la motivation dans les équipes
- Identifier les parties prenantes (adversaires, opposants, alliés)
- business game sur la conduite du changement
  23 nationalités différentes
  Travail en équipe projets
  Session topics include:
  Targeting Change
  Leading Change
  Stakeholder Analysis
  Organizational Culture
  Global Technology Simulation
  During Leading Organizational Change, participants will team up and assume organizational roles within a fictitious company. They will develop a plan for a change initiative and its implementation, and then practice working through this during the simulation exercise.

Portfolios

Qui sommes-nous - Magazine managers spécial Formation

Master Coach (Certification internationale en Corporate & Life Coaching)

Institut de Coaching International (Genêve)
Mai 2011 à novembre 2011

Session du Week-end à Bruxelles
Institut d'Alain CAYROLL
Faire évoluer le style de management dans l'entreprise,
Une formation pour savoir s'écouter et écouter les autres,
Devenir Coach Professionnel et proposer ce type de prestation aux cadres dirigeants.
A ce jour : >70 coachings : > 20 témoignages d'accompagnements sur http://www.eleveurdetalents.com/temoignages

Mastère Spécialisé: Innovation Technologique & Management de Projet

ESIEE PARIS
Septembre 2000 à octobre 2001

8ème promotion
Formation dense de 6 mois orientée sur : Le management de projet, le management d'équipe, le cost-control, le lancement de nouveaux produits, marketing industriel, l'innovation technologique, les outils de programmation, les outils de suivi projet
6 mois de stage pratique chez MICROSOFT FRANCE - Chef de projet achats (Mise en place d'un module contrat pour l'outil e-procurement), analyse des achats indirects.

- Grand projet en équipe : Business Plan et étude pour levée de fonds d'une start-up (ESSEC/POLYTECHNIQUE),
- Thèse Professionnelle : E-procurement et Places de marchés : quel intérêt pour votre entreprise : Analyse de coûts associés

HEC PARIS - Certification en Management des Achats CESA ACHATS - Stratégie achats, Pilotage et performance

HEC PARIS - Executive Education (formation pour dirigeants)
Avril 2010 à décembre 2010

8 mois de formation articulés en modules achats.

Travail pratique, opérationnel auprès d'un centre hospitalier. Présentation et soutenance finale de certification
Audit/Diagnostic Achats d'un Centre Hospitalier en Belgique et proposition d'actions (cf. expériences)
Construire une stratégie d'achats performante et compétitive
Piloter la performance et manager les équipes
Réussir l'internationalisation des Achats dans un contexte de globalisation
Initier et accompagner les évolutions à moyen et long terme

Management de transition

MANAGEMENT
CONSEIL ACHATS

destinant naturellement vers les postes de directions ». L'ancien directeur des achats de Valéo retrouve un poste similaire chez Capgemini pour une mission de deux ans et demi. Ensuite, il se tourne vers le management de transition où lui sont confiées des missions délicates de négociation d'appel d'offres chez Sanofi ou de réduction des coûts sur la construction d'un avion chez Snecma. « Je me suis vraiment épanoui dans ce métier et depuis deux ans que je suis à la retraite, je continue d'être actif », souligne-t-il.

Du changement et des résultats rapides

Un tiers des missions portent sur la gestion de projets. A défaut de compétences rapidement mobilisables en interne, les entreprises se tournent vers des profils ad hoc pour mener des missions à haute valeur ajoutée et requérant une grande expertise. « L'objectif des entreprises est de placer à la direction achats, un professionnel surqualifié pour régler un problème particulier comme l'organisation d'une fusion-acquisition, construire ou refondre une direction achats ou traiter une situation critique », explique Patrice Tiolet. Ensuite, un tiers des missions concerne la conduite du changement : gestion d'une crise de trésorerie, restructuration, redressement d'un site ou d'une filiale, réorganisation de la gouvernance, cession d'activité, refonte de la stratégie.
« L'intervention d'un manager de transition se fait dans le cas de ruptures culturelles ou managériales ou en raison de l'arrivée d'un nouveau directeur général qui va impulser un changement de stratégie ou encore une situation qui impose de restaurer des marges », souligne Jean Luc Prache, qui a rejoint dernièrement le cabinet AgileBuyer. Cet ingénieur de formation entré dans les Achats 25 ans plus tôt et qui fut directeur des achats de plusieurs sociétés (voir son interview dans le LDA n°158), a fait le choix depuis 2015 de mettre sa compétence et son expérience au service des entreprises qui traversent une période de crise ou de restructuration. « Les entreprises attendent un profil de manager de transition expérimenté, légitime et crédible notamment auprès des équipes car ce sont des postes où le client attend des résultats rapides, explique-t-il. On fait appel à moi pour opérer un vrai changement dans la maturité des achats par exemple, ou les faire évoluer vers une position de business partner qui aide à faire progresser les marges car ils sont souvent considérés, au pire comme une partie administrative et au mieux comme un mal nécessaire ».
Le tiers restant consiste en des missions de remplacement. Les managers de transition considèrent ces intérims comme étant souvent un mal nécessaire pour combler des « trous » entre les missions. « Une mission d'intérim ne présente pas l'intérêt d'une mission de transition mais la précarité relative d'un indépendant qui ne bénéficie pas de la protection d'un CDI peut amener à réfléchir sur l'opportunité de prendre une mission longue même si c'est de l'intérim », souligne Lionel Feyte.

Rectifier le tir rapidement et discrètement

Ces managers ne se considèrent pas en effet, comme de simples directeurs des achats en intérim mais comme des experts apportant une solution réelle à l'entreprise. On leur demande d'être opérationnels et réactifs. Denis Guilloux est entré en management de transition comme on entre dans une profession à vocation, à la suite d'un désaccord profond sur la stratégie avec la direction de l'entreprise pour laquelle il travaillait alors. « Devenir Indépendant me trottait dans la tête car la politique de carrière au sein de l'entreprise ne m'intéressait plus, c'est chronophage et je désirais employer ce temps précieux à des actions plus opérationnelles et stratégiques », explique-t-il. Pour mener à bien sa nouvelle orientation professionnelle, Denis Guilloux a rejoint le réseau du cabinet Collibee pour lequel il vient de terminer une mission à la direction des achats d'une entreprise du CAC 40. « Les entreprises se tournent vers l'extérieur car les professionnels indépendants sont très réactifs et doivent souvent s'adapter en moins d'une semaine, précise-t-il. Nous devons redresser les erreurs stratégiques sans que cela se voie car l'entreprise ne peut pas dire qu'elle s'est fourvoyée dans son processus achats ».
Cette réactivité nécessaire, Frédéric Bureau connaît. Epaulé par le cabinet EIM, il est

Benjamin Pierre
Nous devons faire preuve de beaucoup d'humilité

24 | la lettre des achats n° 275 | octobre 2018

Article dans la lettre des achats (Management de transition achats)

CONSEIL ACHATS

les cabinets de management de transition affichaient pour 2016, un chiffre d'affaires cumulé compris entre 170 et 185 millions d'euros. Si ces données restent très inférieures au chiffre d'affaires du conseil en stratégie et en management, qui atteignait en 2016 près de six milliards d'euros, le secteur du management de transition connaît malgré tout une belle santé. D'ailleurs sa croissance annuelle ne cesse de progresser : de +6 % en 2012 à +17 % en 2017. Du côté des managers travaillant en indépendant, c'est-à-dire sans être adossés à un cabinet, le chiffre d'affaires est estimé entre 115 et 130 millions d'euros. Toutefois, bon nombre de managers indépendants s'appuient aussi sur les réseaux des cabinets comme EIM, Valtus, Collibee ou XPM pour trouver des missions.
C'est le cas de Lionel Feyte, manager de transition depuis deux ans après une carrière de 32 ans dans les directions achats de grands groupes. « Je suis indépendant et je l'assume mais rime avec liberté, il peut aussi se transformer en isolement, même en cas d'un réseau important et pour bien démarrer [illegible] management de transition mieux [illegible] s'appuyer sur des cabinets sérieux [illegible] objecte-t-il. D'autres comme Benjamin Pierre ont créé leur propre structure. Cet acheteur par vocation, lui-même fils d'acheteur, qui a travaillé pendant dix ans dans les directions achats de l'industrie du ferroviaire et de la métallurgie, a créé sa société Opexhs en 2011. « Nous ne faisons que du sur-mesure car l'expertise est essentielle pour faire la différence, souligne-t-il. Mon objectif est à la fois de rester indépendant et de faire monter en compétence les directions des achats ».
Malgré tout en France, le marché du management de transition reste timide. Sa totalité représente environ 300 millions d'euros, soit une estimation de 2 000 missions par an. Le prix client moyen oscille entre 1 200 et 1 500 euros HT par jour pour une durée moyenne des missions de 150 jours. Par comparaison, ce marché s'élève chez nos voisins allemands, à 1 milliard d'euros et grimpe à 3 milliards d'euros au Royaume-Uni. Il est vrai que l'investissement reste important notamment pour les PME/PMI. Toutefois, les observateurs de la profession – cabinets de recrutements et managers eux-mêmes – estiment que c'est souvent le prix à payer pour sauver une activité, une entreprise ou encore éviter une dilution des actionnaires.

Des profils qui s'étoffent

Qui sont ces experts ? « Ces professionnels sont à une période clé de leur carrière, souvent aux environs de 55 ans et désireux de faire partager leur expérience de managers », estime Patrice Tiolet. Pour cet ancien directeur des achats devenu manager de transition, son expérience lui permet d'aborder la situation sans stress et de régler les problèmes dans des délais courts. Déconnecté des enjeux de pouvoirs ou des plans de carrière, le manager de transition apporte un regard neuf sur l'organisation. D'année en année, les profils de managers de transition se sont étoffés et des professionnels issus d'univers et de compétences diverses s'invitent sur ce marché comme le confirme Patrice Tiolet. « La première fois que j'ai effectué une mission de manager de transition en 2003, j'étais le plus jeune car la tranche d'âge était comprise entre 50 et 60 ans pour des professionnels occupant plutôt des positions de directeur général, relate-t-il. Depuis quinze ans, les profils ont rajeuni et les positions se sont plutôt orientées vers des fonctions sans supports avec des saisonnalités ». En 2003, il quitte Alcatel et devient manager de transition à la direction des achats de Siemens pour gérer 350 millions d'euros d'achats. « Je suis parti d'une feuille blanche car tout était à construire et je suis resté pendant huit ans dans l'entreprise ». Sa seconde expérience de manager de transition chez Europcar s'est elle aussi soldée par un CDI.

Des missions variées

Le manager de transition est avant tout, un manager expérimenté ou un expert ayant déjà relevé au cours de sa carrière, des défis similaires. Les observateurs de la profession parlent de profil « surdimensionné », ce qui permet de minimiser les risques d'échec de la mission et de s'assurer que le dirigeant fera face aux imprévus. Xavier Loeffel a été embauché dans un plan de licenciement chez Alstom en 2005. Il admet la difficulté « pour un professionnel de plus de 50 ans de retrouver un CDI, surtout avec une expérience et des compétences le

Denis Guilloux
Les professionnels indépendants sont très réactifs et doivent souvent s'adapter en moins d'une semaine

Auteur : VOCATION ACHETEUR

Diplôme Ecole de commerce en Finance et International

Ecole de management ESA3 PARIS
Octobre 1998 à septembre 2000

Formation avec 2 spécialisations Majeure : finance d'entreprise (contrôle de gestion, comptabilité approfondie, finance des marchés) et Mineure : Commerce International (Technique du commerce extérieur, droit international privé...)
Mémoire réalisé : Paiement sur internet au moyen d'une carte bancaire en France et la réglementation européenne
Stage pratique : 1999 - Belgacom France (Assistant Marketing achats)
Stage pratique : 2000 : Chef de projet achats

Expériences

Coach Achats - Secteur Métallurgie

OPEXHA - Septembre 2018 à avril 2019 - Freelance - AMIENS - France

- Transformer les pratiques supply-chain en Achats
- Former l'équipe en poste sur les pratiques achats
- Aider par des consultations en sourcing (industrielles)
- Améliorer le relationnel entre prescripteur et acheteur
- Apprendre à collecter le besoin pour rédiger un cahier des charges
- Aider à l'amélioration des process achats (aider à la formalisation en mode projet)

Coach achats - Filiale Groupe CHARGEURS

OPEXHA - Février 2018 à février 2019 - Freelance - PERONNE - France

- Accompagner par des actions de formation percutantes le service achats
- Marketing achats (Aide à l'amélioration du processus achats)
- Les aspects juridiques contractuels
- les techniques de négociation achats (aide lors de négociation achats - facilitation)
- Aider l'entreprise à formaliser des outils de suivi de performance internes et externes

Formateur : Comprendre le métier d'acheteur

Secteur de la location de linge (vêtement de travail) - Octobre 2018

- Comprendre le métier d'acheteur
- Les origines du métier et les différentes organisations achats
- L'acheteur / Approvisionneur
- L'acheteur a-t-il le pouvoir et est-il décisionnaire
- Apprendre à décomposer son prix de vente
- Comprendre la rédaction d'un cahier des charges
- Contre argumenter
- Les outils du marketing achats
- La négociation face à face

Comment la fonction achats a t-elle été créée ? À quels puissants objectifs répond-elle ? impératifs économiques vitaux pour la vie et la compétitivité de chaque entreprise, exigences de croissance interne et externe... Cet ouvrage s'adresse à tous ceux, étudiants et professionnels, qui souhaitent se tourner vers ce métier passionnant, mais aussi approfondir leur vision des achats, se perfectionner et apprendre à se connaître afin d'exercer au mieux cette fonction.

Ce livre, enrichi de nombreux témoignages de professionnels de grandes entreprises privées et publiques, présente de façon détaillée et pédagogique les différentes étapes du processus achats et son évolution, voire sa mutation, ainsi que les aspects fondamentaux de la relation humaine, ciment indispensable pour construire des relations respectueuses, pérennes et de confiance entre les différents acteurs de la fonction achats.

Site web

http://librairie.studyrama.com/produit/3794/9782759032884/Vocation%20acheteur

Date de création

24 sept. 2016

Création de test de recrutement achats MOOC ACHATS / SKILERO

Création de 300 questions sur les compétences métiers de l'acheteur

Site web

https://skilero.com/quiz/acheteur/

Date de création

15 mars 2017

Animation Business Game Achats

OPEXHA - Octobre 2018 - Freelance - lille - France

Purchasing management taught in English towards Erasmus and French Students.
Animation of "Serious Game" focused on Purchasing

Formateur : Négocier face à des acheteurs

Secteur Publicité/Média - Octobre 2018

- Animer une formation sur les techniques de négociation
- Comprendre la psychologie de l'acheteur
- Déjouer les pièges
- Apprendre à décomposer son prix de vente pour l'adapter à la décomposition des coûts
- Identifier les concessions

Formateur achats (Secteur Public)

Collectivité Territoriale (Guadeloupe) - Juin 2018 à août 2018

- Accompagnement et formation achats
- Apporter l'expertise des achats privés dans le secteur public
- Former des juristes achats aux techniques achats privés
- Marketing achats, Techniques de négociations
- Achats responsables
- formations auprès des opérationnels
- Comprendre les attentes des opérateurs économiques
- Attestation de réussite de fin de projet obtenu par le Président de la Communauté d'Agglomération

Coach Achats

OPEXHA - Novembre 2018 à janvier 2019

- Fabrication de carrelage, carreaux de faïence
- Former sur le marketing achats
- Coach de l'acheteur pour une meilleure efficacité
- Les techniques de négociation
- Assister durant les négociations à la formalisation

Formateur (Achats, Aspects juridiques contractuels,Commercial, Gestion de projet, Word, Excel, Powerpoint...)

Entreprises et Ecoles - Janvier 2017 à décembre 2017

- Formation professionnelle en entreprise :
  En Français et en Anglais
  - 31 entreprises
  - 138 personnes formées
  - 286 heures dispensées
- Enseignement supérieur :
  En Français et en Anglais
  - 15 Ecoles
  - 192 personnes formées
  - 255 heures dispensées
- Secteurs d'activités : Industrie, Publicité, Communication, Manutention, Distribution, Marketing, Centrale d'achats de santé, BTP
- Formation en langue Anglaise ou Française

Formateur en Négociation à l'international

Organisme de formation - 2018 - Freelance - paris - France

- Organisme de formation professionnelle :
  Client : INTERGROS IDF,
  Formation auprès d'adhérents
- 14h de formation - 2 jours
- De la découverte du besoin à la préparation de la néogociation
- Formation en négociation
- Comprendre les aspects inter-culturels
- Les approches BATNA, LAA, MESORE
- Identifier et préparer des concessions
- identifier et traiter les blocages

Formateur négociation achats

Organisme de formation - Octobre 2017 à novembre 2017 - Freelance - CAEN - France

- En sous-traitance pour l'organisme de formation :
  Client : Distribution de quincaillerie
  Distribution B2B
- 2 jours sur la négociation
- 1 jour de retour d'expérience sur une ou plusieurs négociations
- Cas pratiques face à face, communication non verbale,

Concepteur d'un test de compétences du métier d'acheteur

SKILERO - Mars 2017

- 300 QUESTIONS
- 6 THEMES ACHATS
- 3 NIVEAUX DE DIFFICULTES
- 4 REPONSES PAR QUESTION

Formateur aspects juridiques dans les contrats achats

Organisme de formation - Mars 2017 - Freelance - BOURG LES VALENCES

- En sous-traitance pour l'organisme de formation :
  Client : Fabrication de phospate pour des acteurs du Soda (notamment)
  Distribution B2B
- 2 jours sur les aspects contractuels
- Cas pratiques face à face
- 1 acheteur formé

Formateur négociation achats

EAL FORMATION - Février 2017 - Freelance - BOURG-LES-VALENCE - France

- client final : Société de fabrication de Phosphate
- Animation d'une formation à la négociation achats
- 1 personne : Acheteuse depuis 3 ans
  2 jours (du 20 au 21 Février 2017)
- Formation participative et filmée
- formation axée sur le savoir-être et savoir-faire de l'acheteur

Enseignant Négociation Commerciale (MBA1)

ESC AMIENS - Janvier 2017 - Vacataire - AMIENS - France

- L'Ecole Supérieure de Commerce d'Amiens (école consulaire) propose des formations diplômantes notamment en MBA et Programme Grande Ecole
- Classe de 6 étudiants
- Enseignement pragmatique et pratique
- Négociation et développement commercial
- Pédagogie participative
- Evaluation finale par une négociation entre Acheteurs et Commerciaux (face à face)
- 3 jours (2 jours et 1 journée)

Formateur Négociation face à des acheteurs

Organisme de formation - Octobre 2017 - Freelance - MONTROUGE - France

- sois-traitance pour un autre organisme de formation. client final : Filiale d'une agence de communication
  Expert en externalisation de la force commerciale (Sell-Out)
- Comprendre le métier d'acheteur
- Les étapes du processus achats
- La psychologie de l'acheteur et ses attentes
- Négocier en vente complexe
- Défendre son prix et valoriser les services proposés

Formateur et Animateur Business Game Achats (COMPIT)

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE - Janvier 2017

- During the program in English : international Management
  M2 :
  Training focused on Purchasing and taught in English toward 20 students (5 foreigners)
  Compit is a business game in purchasing which allows purchasers and sellers to understand the value added of a purchasing organization.
- Oral soutenance in English
- Purchasing lessons on Management
- Training in English
- 3 days (2 days and a last day)

Formateur "leviers d'économies et de rentabilité"

CENTRALE DE REFERENCEMENT SANTE - Octobre 2016

- Compte d'exploitation (explication...)
- Les achats hospitaliers et les leviers d'économies
- Retrouver de la rentabilité
- Clients : 7 délégués pharmaceutiques et 1 pharmacien

Formateur Négociation commerciale

ORGANISME DE FORMATION - Décembre 2016 - Freelance - BORDEAUX

- Contexte de la négociation BtoB
- Connaître et dérouler son cycle de vente,
- Elaborer une grille de négociation,
- Déjouer les techniques des acheteurs professionnels,

- Maitriser les techniques de closing efficace,
- Formaliser l'accord,
- Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations,
- Synthèse et plan d'actions.
- Client : Concessionnaire exclusif de vente de matériel de manutention pour l'Afrique de l'Ouest

Formateur Aspects juridiques dans les achats

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2016

- Sous-traitance auprès d'un Organisme de formation
  Client : Banque spécialisée Bailleurs sociaux
  1 Acheteur moyens généraux formé
- Aspects juridiques contractuels
- Droit des contrats et conditions (clausiers)
- sous-traitance, attestation de vigilance

Formateur Négociation Commerciale

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2016 - Freelance - MARCQ EN BAROEUL - France

- LA PLACE DE LA NÉGOCIATION DANS LA “STRATÉGIE COMMERCIALE”
- LES BASES DE LA NÉGOCIATION
- LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION
- Inter-entreprises
  6 commerciaux / secteur industriel, boisson, alimentaires
- validation par ateliers pratiques
- 13 et 14 septembre (14h00)

Formateur/Coach Achats

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2016 à décembre 2016 - Freelance - LAVAL - France

- 3 jours : session 1 : Marketing /Stratégie Achats
- 3 jours : session 2 : Management d'une équipe et outils managériaux
- 6 jours d'accompagnement individuel étalés entre Septembre et Décembre
- Monter en compétence une Acheteuse au poste de Responsable des Achats
- Coaching d'équipe achats

Formateur Négocier les achats à haut niveau

ORGANISME DE FORMATION - Mars 2016 - Freelance - PARIS - France

- Apprendre à se connaître (nos valeurs, nos besoins, nos motivations)
- Savoir préparer et conduire une négociation achats stratégique
- Renforcer sa force de conviction et son influence dans les négociations longues et complexes
- Sortir de situations de négociation bloquées par la négociation raisonnée
- Mise en situation appliquée aux métiers des participants et à leur environnement professionnel
- formateur en sous-traitance
- (2 Chargés d'affaires, 1 acheteurs et 1 responsable des achats)
- Formation sur 3 jours (7 au 9 mars 2016)
- Client : Organisme de formation
  Entreprise formée : Société de conception industrielle

Directeur MBA Responsable des Achats" RNCP, niv.1 - BAC+5

Ecole (INSTITUT LEONARD DE VINCI) - Décembre 2014 à octobre 2016 - Freelance - PARIS-LA DEFENSE - France

- L'Institut Léonard de Vinci fait partie du Pôle Universitaire Léonard de Vinci, dont il développe les MBA Spécialisés, la Formation Continue ainsi qu'une offre de séminaires d'entreprises.
- Coordination et arrangement du programme en fonction des demandes des entreprises
- Relation Ecole/Entreprise (Missions de Conseils Opérationnels)
- Participer aux salons du recrutement (SMBG, Studyrama...)
- Recrutement et sélection de 29 étudiants
- Recherche et recrutement des 27 intervenants
- Réunions pédagogiques avec les intervenants
- Suivi pédagogique
- Intervenant achats sur le programme
- Accompagnement au projet professionnel (Coaching individuel et collectifs) sessions en Juillet 2015 et à partir de Janvier 2016
  20 heures
- Recherche de stages et entraînements aux entretiens
- Créer un pôle d'orientation pédagogique
- Coordination et arrangement du programme en fonction des demandes des entreprises
- Relation directe avec les stagiaires,
- Relation Ecole/Entreprise
- Recrutement et suivi pédaogique des formateurs du programme
- En charge de la promotion du programme
- Participer aux salons de recrutement (SMBG, Masters, Grandes Ecoles)

Formateur : Gérer les conflits par la négociation raisonnée

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2015 - Freelance - GUERVILLE - France

- Client : Organisme de formation
  Entreprise formée : Bâtiment et béton prêt à l'emploi
- Comprendre le principe de la négociation raisonnée
- Comprendre ses réactions spontanées dans les négociations difficiles
- Savoir développer une intelligence émotionnelle
- Comprendre l'intérêt de favoriser une négociation gagnante/gagnante
- Développer une relation de confiance avec son interlocuteur acheteur
- formateur en sous-traitance
- 1 Key Account Manager
- Formation sur 2 jours (23 septembre et 2 novembre)
- Transformer l'affrontement en recherche d'intérêt communs
- Développer une relation efficace en situation difficile
- Gérer ses émotions avec intelligence
- Plan de progrès et d'amélioration

Formateur en communication

Ecole (INSTITUT LEONARD DE VINCI) - Février 2016 - Freelance - COURBEVOIE - France

- Programme Cycle certifiant : Attaché de Recherche Clinique

- Formation à la communication / prise en parole en public pour 60 personnes /durée : 4 heures
- Comment se présenter, évacuer le stress
- Préparation, coaching de 26 étudiants
- Introduction à la communication non verbale (mains, regard, posture)
- Simulations
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation.

Formateur Manager efficacement ses fournisseurs clés

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2015 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation
  Entreprise formée : Société de conception industrielle
- Maîtriser les outils marketing pour mettre en œuvre une véritable collaboration
- Construire et manager un partenariat avec un fournisseur clé
- Communiquer et motiver en interne autour des succès d'achats
- formateur en sous-traitance
- Définir une vision pour son fournisseur clé : créer des solutions de partenariat de valeur futur
- Définition des solutions de partenariat
- Comment nous perçoit notre fournisseur
- Formation sur 3 jours (7 au 9 septembre 2015)
- (5 acheteurs et 1 responsable des achats)

Formateur bureautique

ORGANISME DE FORMATION - Octobre 2015 à novembre 2015 - Freelance - RAMBOUILLET - France

- Travailler efficacement avec Windows 7,
  Word, Excel 2010
  (travail sur poste de travail)
- 35 heures de formation (5 jours)
- Word, Excel 2010
- Windows 7
- Travail sur l'excellence opérationnelle
- Windows 7 (organisation des dossiers, raccourcis, partage sur réseau)
- Word 2010 (organiser son environnement, créer des modèles de lettres, le publipostage, insérer des graphiques, créer des tables de matières)
- Excel 2010 (organiser son environnement, créer des tableaux, mise en forme conditionnelle, les calculs, créer des graphiques)

Formateur bureautique

Ecole (INSTITUT LEONARD DE VINCI) - Octobre 2015 - Vacataire - COURBEVOIE - France

- Programme Cycle certifiant : Délégué Pharmaceutique
- Formation à la bureautique / pour 25 personnes / durée : 4 heures
- Word 2010/2013 : Création de tableau, courrier type, modèle, publipostage, insérer un graphique dans un document, création d'une table des matières..
- Utilisation des raccourcis pour gagner en efficacité
- Excel 2010/2013 : Mise en forme conditionnelle, les calculs et les fonctions

- Powerpoint 2010/2013 : Les masques des diapositives, création d'images à partir des masques, les transitions, les thèmes, les styles...

Formateur Négocier avec les acheteurs et les prescripteurs

ORGANISME DE FORMATION - Juillet 2015 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation
  Entreprise formée : Société Française d'Editions législatives
- Préparer et conduire une stratégie d'influence et des négociations efficientes
- Développer sa force de conviction et son influence dans les négociations complexes et longues
- Savoir convaincre ses prescripteurs
- Sortir de situations de négociations bloquées par la négociation raisonnée
- formateur en sous-traitance
- Réaliser son autodiagnostic de comportement de négociateur
- Préparer sa stratégie de négociation
- Maîtrise de l'entretien de négociation
- Adopter un comportement de négociateur-leader
- Convaincre par la création de valeur
- Formation sur 2 jours (9 au 10 juillet 2015)
- (6 responsables grands comptes/chargés de clientèle)

Formateur Manager une équipe commerciale

ORGANISME DE FORMATION - Juillet 2015 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation
  Entreprise formée : Société Française de régie publicitaire du transport
- S'approprier et appliquer les bonnes pratiques de communication auprès des équipes commerciales pour conduire et intégrer le changement
- Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels pour renforcer son positionnement de manager d'équipe commerciale
- Se doter de techniques concrètes pour entretenir et fabriquer un processus de motivation d'équipe
- Définir des objectifs , les décliner en plan d'actions d'équipe et individuels
- formateur en sous-traitance
- Utilisation des techniques de coaching d'équipe
- Communication (Méthode DISC, Analyse Transactionnelle...)
- Jeux de rôles, face à face, gestion des conflits..
- Formation d'équipe sur 2 jours (2 au 3 juillet et 6 au 7 juillet 2015)
- (6 responsables commerciaux)

Formateur Fondamentaux sur les achats

ORGANISME DE FORMATION - Juin 2015 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise formée: Société Française à taille humaine de fabrication de marrons glacés et de purée de fruit située en France
- Description du processus des achats
- Valeur ajoutée de l'acheteur

- La segmentation achats (PARETO, ABC)
- La négociation et ses leviers (de la préparation, conduite, conclusion) - PA,PR,MIRE et MESORE
- Mise en situation pratique terrain
- formateur en sous-traitance
- Formation individuelle sur 3 jours (10 au 12 juin)
- Fondamentaux achats
- (1 Responsable achats) secteur Agro-alimentaire

Formateur Marketing Achats

ORGANISME DE FORMATION - Mars 2015 - Freelance - COURBEVOIE - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Nippo-Anglaise dans le secteur de la publicité et des médias numérique située en France, Japon, Angleterre...
- Introduction au marketing achats
- Politique et stratégie achats
- Les achats durables, RSE
- La segmentation achats (PARETO, ABC)
- Matrice de Kraljic, Porter, Pestel
- Risques et contraintes
- formateur en sous-traitance
- Marketing achats (connaître son marché, communiquer en interne et en externe, évaluation fournisseurs...)
- 7 personnes (1 responsable achats, 4 acheteurs et 3 prescripteurs)
- Formation de groupe sur 3 jours (17-19 et 30 mars)
- Client : Média/Publicité

Formateur Management Achats/Négociation

ORGANISME DE FORMATION - Février 2015 - Freelance - Le Havre - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Française spécialisée dans la manutention/logistique portuaire
- Management des Achats
- Les achats, rôle, processus, le coût complet
- Le marketing des achats (marché amont, veille, segmentation, évaluation fournisseurs)
- Techniques de négociations (préparation, conduite, entretien)
- formateur en sous-traitance
- Formation / Action : Conseil et retour d'expérience
- Revue de process
- Comment rédiger un cahier des charges
- Négocier avec un client interne
- Négocier avec un fournisseur
- 3 personnes (2 acheteurs, 1 responsable achats) - Secteur Portuaire
- Formation de groupe sur 2 jours (du 5 au 6 février 2015)

Formateur Aspects juridiques dans les contrats achats

ORGANISME DE FORMATION - Décembre 2014 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Sino-Germanique spécialisée dans les accessoires de mode
- Définition d'un contrat (obligations, conditions, formes...)
- Rédiger les clauses essentielles du contrat d'achat (CGA vs CGV)
- Analyse des contrats du client
- La sous-traitance et la co-traitance
- formateur en sous-traitance
- Formation individualisée de 2 jours (du 17 au 18 décembre 2014)
- Aspects juridiques dans les contrats d'achats
  1 personne - Secteur Retail Mode/Vêtement
- Conseil avec revue des contrats fournisseurs
- Négociation des clauses

Formateur Stratégie Achats

ORGANISME DE FORMATION - Décembre 2014 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Ivoirienne à capitaux Français, monopolistique sur la distribution de l'eau et de l'électricité
- Stratégie et processus achats
- Politique achats
- Le Tableau de bord du service achats
- Le suivi des fournisseurs
- formateur en sous-traitance
- Formation individualisée 2 jours (du 1 au 2 décembre 2014)
  Stratégie achats (en Français)
  1 personne - Secteur Energie et Eaux

  Objectifs Rappel sur la stratégie, processus achats, relations clients internes. Savoir utiliser un tableau de bord achats. Maîtriser les moyens de communication du tableau de bord, analyser des indicateurs pour améliorer la performance. Evaluer les fournisseurs (intérêt, mise en place d'indicateurs et suivi)
  4 modules d'1/2 journée

Formateur Marketing Achats

ORGANISME DE FORMATION - Novembre 2014 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Laboratoire d'études spatiale situé en France
- Formation en Marketing achats pour un Acheteur travaillant dans le secteur Aérospatial
- Objectifs : Savoir définir et appliquer une stratégie de marketing achats : étudier les besoins en interne, trouver et analyser le marché fournisseurs le plus adapté aux besoins, définir le Mix Achats : Prix, produit, Marché, communication, suivre le plan d''actions
- Savoir analyser son marché
- Qu'est-ce que le Marketing achats ?
- Savoir analyser les besoins de l'entreprise

- Savoir faire le diagnostic de la situations (contraintes et risques/évaluation des risques)
- Savoir définir le Mix achats (communiquer en interne et en externe)
- Savoir suivre son plan d'action marketing achats
- Savoir classifier ses achats ?

Formateur Achats (Techniques de Négociation)

ORGANISME DE FORMATION - Septembre 2014 - Freelance - Plaine Saint-Denis - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Française experte dans le Bâtiment
- Formation achats auprès de Conducteur de travaux, Directeur de travaux et Economiste de chantier (6 personnes)
- Savoir-être et savoir faire
- Négocier, les attentes, les besoins
- Les marges de négociation (PA, PR, MIRE, MESORE), jeux de rôle
- Secteur : BTP - 18 au 19 septembre (14 heures)
- formateur en sous-traitance

Formateur Achats (Negotiating in an International Environment)

ORGANISME DE FORMATION - 2013 - Freelance - PARIS - France

- Training in English toward Nuclear/Electricity Purchasers,
  8 persons,
  Multicultural approaches
  Various Sessions :
  - 14th to 16th October 2013
  - 2nd to 4th April 2014
- formateur en sous-traitance

Formation "Re-négocier ses contrats"

Chambre de Commerce et d'Industrie du Hainaut (Mons) - Mars 2014 - Freelance - MONS - Belgique

- Formation en co-animation
- Renégociation de ses contrats appliqué au Code Civil Belge

Enseignant Achats

Ecole Pratique de Vente et de Marketing - Octobre 2013 à décembre 2013 - Vacataire - REIMS - France

Dans le cadre du programme BACHELOR Acheteur France et International,
l'AFPAM Reims, accueille des élèves en contrat de professionnalisation.
70 heures sur :

- La stratégie Achats,
- Le marketing Achats,
- La performance Achats,

L'objectif de la formation est d'acquérir les techniques d'achat, les méthodes de sourcing, de négocier l'acheminement des marchandises, de maîtriser la gestion des flux et d'optimiser les achats en en mesurant les incidences financières, et de développer une bonne maîtrise de l'anglais professionnel.
Niveau BAC+3
Le programme est disponible ici : http://www.epvm.fr/pdf/bachelor.pdf

Formateur - Séminaire Achats

COACH ACHATS & CONSULTING - Décembre 2012 - Freelance - PARIS - France

- Secteur Plasturgie
- Formation séminaire Achats 10 au 12 décembre 2012
- Séminaire Achats
- La fonction achats et ses enjeux
- Comment optimiser ses achats
- Comment font-ils pour vendre ?
- Comment mieux négocier avec les vendeurs ?
- Méthodologie et outils des acheteurs ?
- Quelques aspects juridiques des achats

Président / Fondateur

OPEXHA FORMATION - Depuis août 2011 - Freelance - LILLE - France

OPEXHA est un Cabinet de Conseil en Management et Organisation qui intervient en Europe sur des problématiques achats et logistique (Aéronautique, Agences de Voyages...). Créée en 2011 sous le nom de Coach Achats & Consulting, la société change de nom en Juillet 2014 et est composée de 3 associés et s'appelle OPEXHA SAS.
http://www.opexha.com

L'équipe de consultants séniors intervient sur des problématiques de montée en compétence métier
.
La moyenne d'âge est de 47 ans et l'expérience moyenne 27 ans. Les consultants sont des cadres dirigeants qui connaissent et comprennent les problématiques des entreprises pour lesquelles ils interviennent.

2 offres
: ELEVEUR DE TALENTS (Coaching métier,
http://www.eleveurdetalents.com

ELEVEUR DE MARGE (Organisation, Performance et Excellence métier Achats et Logistique

Formateur Négociation Achats

ORGANISME DE FORMATION - Décembre 2012 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Française de bâtiment
- Secteur BTP - 4 au 5 décembre 2012
- Formation à la négociation (Négocier avec des vendeurs)
- Négocier et Evaluer son niveau et son style de négociation
  - Préparer une négociation
  - Conduire une négociation
  - Les arguments - Les objections
  - Comment optimiser Les contreparties
  - Analyser la négociation
  - Simulation de négociation avec caméra, retour et analyse des comportements non verbaux,
  - Outils de communication (Analyse Transactionnelle, Insight)
- formateur en sous-traitance
- Environnement industriel
- Apprendre à se connaître (valeurs, besoins..), qui suis-je

Dirigeant / Fondateur

Coach Achats & Consulting - Juillet 2010 à juillet 2014 - Freelance - LILLE - France

- COACH ACHATS & CONSULTING
- Audit d'organisation achats et spend analysis (12 M€)
- Analyse des processus achats et plan d'action
- Travail sur dossiers techniques achats de 7K€ à 100 K€
- Formateur achats
- Création d'une équipe de consultants séniors et formateurs
- Création de 3 sites internet (Anglais, Français)
- Animation sur Facebook, Twitter, Linkedin, Viadeo,
- Visite et prospections des salons professionnels (Salon du transport et de la logistique à Liège, Salon de l'aéronautique au Bourget)
- Rédaction d'article (Comment réduire ses coûts quand on est une TPE : iledefrancenews.org
- Animation d'un atelier sur la mutualisation des achats (Club Entreprendre du Nord)
- Préparation de formation "Renégocier ses contratsr' pour la CCI du Hainaut Belge
- Contrats gagnés et suivi clientèle (Organisme public, aéronautique, ferroviaire, santé..)
- Coaching de salariés acheteurs et responsable achats en transition professionnelle
- Témoignage : http://www.coachachats-consulting.com/temoignage-conseils-achats/

Formateur Achats

ORGANISME DE FORMATION - Octobre 2012 - Freelance - PARIS - France

- Client : Organisme de formation,
  Entreprise : Société Française spécialisée dans les Centres de Loisirs
- Formation du 3 au 5 octobre en cours privatif
- 2 jours : Formation au métier d'acheteur
- Acheter : Origine de la fonction et utilité,
- Marketing Achats (les achats et la stratégie de l'entreprise), Vendre le service auprès de ses fournisseurs et clients internes,
- Les typologies d'Achats
- Les types d'organisations achats (exemples...)
- Les logiciels, appréhender la comptabilité générale pour comprendre les centres de coûts, recherche de fournisseurs (méthodologie), identifier les coûts cachés de l'achat de produits, sélection de fournisseurs (aspects techniques, économies et financiers),
- Identifier les familles achats essentielles dans lesquelles l'acheteur a une valeur ajoutée (Pareto, classement ABC), utilisation d'Excel et modélisation des données extraites d'un ERP au profit d'Excel...
- 1 jour : Formation au métier d'Assistant(e) Achats
- La bureautique au service des achats (tableaux croisés dynamiques, présentation Powerpoint pour une direction, les chiffres nous parlent), mise en place d'un tableau de bord, relancer un fournisseur, bien communiquer.
- Témoignage : http://www.eleveurdetalents.com/temoignages/

Formateur e-business

EDHEC NICE - Janvier 2002 - Vacataire - NICE - France

- Formation sur le e-business dispensée en Anglais

- le 26 février 2002
- e-procurement and market places : what for ?
- Based on my profesional thesis done at ESIEE PARIS,
- Return of Experiences from different companies,
- Which of commodities are concerned ?
- What is the cost, which kind of market places do exist...
- Is a market place compulsory in a company ?

Manager Consultant

COACH ACHATS & CONSULTING - Depuis juillet 2011 - Freelance - LILLE / LE TOUQUET-PARIS-PLAGE - France

- Création d'un pôle de consultants, coach, formateurs indépendants de 10 à 40 ans d'expériences
- Expertise en optimisation des dépenses,
- Optimisation logistique (mise en place de stock de consignation, optimisation de flux logistique)
- Resourcing de produits ou service,
- Diagnostic Achats et proposition de leviers d'économies
- Développement commercial de l'activité dans le Nord/Pas-de-Calais (Côte d'Opale, Région Lilloise), Belgique.
- Recrutement par approche directe et chasse de têtes dans les achats et la supply-chain,
- Proposition de formation inter et intra en individuel ou collectif.
- Coaching d'équipe ou de salariés dans les achats
- Gestion des conflits,
- Amérioration de la communication interne (directions opérationelles), externe (fournisseurs et clients),
- Gestion du stress

Délégué Régional Nord/Pas-de-Calais

Fédération des Auto-entrepreneurs - Juillet 2012 à juillet 2014 - Bénévolat - Lille - France

- Communiquer sur le régime de l'auto-entreprise
- Développer des partenariats en région
- Communiquer auprès des pouvoirs publics sur le régime
- Répondre aux interviews locales (ICF Lille)
- Apporter des éléments tangibles pour les porteurs de projets
- Représenter la Fédération et participer aux évènements : salon de l'entreprise, les assises de l'auto-entreprises...

Business Manager

De Valck Consultants - Janvier 2008 à 2009 - Bruxelles - Belgique

- Sourcing candidats (Belgique et France)
- Recherche de projets clients
- Préparation des consultants au rdv client
- Suivi Consultant et client
- Périmètre d'intervention : Belgique wallonne et Nord/Pas-de-Calais

Consultant Achats

Secteur Ferroviaire - Janvier 2011

- Famille fonderie
- Cartographie d'un panel fournisseur,
- Sourcing dans de nouveaux pays

- leviers de négociation, gestion des litiges,
- Proposition de nouveaux axes d'orientation

Consultant Auditeur : Achats

SEFAR-FYLTIS - Janvier 2010 à janvier 2011

- Mission :
- Audit de l'organisation, proposition d'optimisation des processus achats et logistiques.
- Assistance technique : Dossiers CAPEX et OPEX

Consultant - Audit Achats

Centre Hospitalier de Wallonie Picarde - Mai 2010 à décembre 2010 - Stage - TOURNAI - Belgique

- CENTRE HOSPITALIER regroupant 4 hôpitaux.
- Audit du service achats
- Présentation d'un SWOT (équipe achats, achats réalisés)
- Benchmark d'hôpitaux belges et français
- Plan d'actions à 5 ans pour la stratégie achats par la méthode OVAR
- http://www.coachachats-consulting.com/temoignage-conseils-achats/

Coach Professionnel Certifié

ELEVEUR DE TALENTS - Depuis janvier 2007

- http://www.eleveurdetalents.com/temoignages/
- COACHING DE PRISE DE POSTE :
- Acheteur - de la recheche à la prise de fonction : (2) - 40 et 34 ans
- Responsable achats - recherche de poste : 40 ans,
- COACHING DE DIRIGEANT (TPE/PME)
- Renforcement des limites, asseoir ses positions et se donner de la visibilité (1) - 45 ans
- COACHING EN PERFORMANCE ACHATS :
- Sécuriser ses achats et mise en place d'outils achats : (1) : 35 ans,
- Optimiser son temps et prioriser ses actions (1) : 40 ans

Acheteur système (Métallurgie)

ALSTOM TRANSPORT - Novembre 2009 à mars 2010 - Intérim - PETITE-FORET (59) - France

- Claim Management sur projet TTNG/MI09
- Négociation contractuelle
- Sourcing (recherche de fournisseurs) - Pologne et République Tchèque
- Analyse des offres (technico-financières)
- Sécurisation des livraisons pour la mise en chaine des pièces

Business Manager Achats/Engineering

DE VALCK CONSULTANTS (ALTRAN BELGIUM) - Octobre 2008 à novembre 2009 - CDI - BRUXELLES/VILLENEUVE D'ASCQ - France

- Responsable du développement d'un centre de profit
- Recrutement de candidats acheteurs et ingénieurs
- Prospection commerciale en France et en Belgique

Consultant Achats projet

BOMBARDIER TRANSPORTS pour DEVALCK CONSULTANTS - Juin 2007 à octobre 2008 - CDI - CRESPIN (59) - France

- Pour le compte de DE VALCK CONSULTANTS
- Projet NAT (Achats des systèmes Portes, Marches du train)
- Consultant pour De Valck Consultants (filiale ALTRAN BELGIUM)
- Consultant achats
- Compétences : Management de projet, approche multiculurelle

Acheteur usine

SEFAR-FYLTIS - Décembre 2006 à juin 2007 - CDI - BILLY-BERCLAU - France

- Issu de plusieurs familles Suisses, le siège social de cette filiale Française est basée à Lyon et l'Usine de fabrication à Billy-Berclau dans le Pas-de-Calais.
  SEFAR-FYLTIS fabrique des filtres industriels en environnement sec et liquide (brasserie, fromagerie, sang)
  Positionnement concurrentiel : Filtrasud, Mortelecque...
- Achats matière première (Polypropylène, Polyamide), Acier Inox, Bois
- Type d'achats : CAPEX et OPEX
- Réduction du nombre de fournisseurs
- Résolution d'une problématique de pollution au latex
- Sourcing fournisseur sur Plan technique

Acheteur famille manutention, rayonnage

MANUTAN - Juin 2006 à décembre 2006 - CDI - GONESSE (95) - France

- Vente par correspondance de produits de manutention à l'attention des sociétés industrielles et plus particulièrement des services logistique partout en en Europe.
- Achats et négociation pour le catalogue de 22 000 références
- Analyse des offres, décomposition des prix
- Marketing achats (Veille matière première et concurrentiel)
- Coordination quotidienne avec les chefs de produits, approvisionneurs et vendeurs.
- Budget Achats: 38 M€ - Maîtrîse des hausses à 1% du budget soit (380 K€)
- Panel fournisseur (Japonnais, Taïwonnais, Italie, Espagne, Allemagne

Acheteur International (Sous-traitance/Négoce

PROVOST DISTRIBUTION - Mai 2004 à juin 2006 - CDI - NEUVILLE-EN-FERRAIN - France

- 1er fabricant Français de rayonnage industriel. Positionnement concurrentiel : Manorga, Mecalux, Ferralco...
  Revendeur de produits de négoce : Manutention, stockage / Positionnement concurrentiel : Manutan
- Analyse des offres, décomposition des prix
- Veille marketing du marché de la matière première
- Panel fournisseur (Japonnais, Taïwonnais, Italie, Espagne, Allemagne)

Acheteur usine /matière première

TRELLEBORG VICKERS - Avril 2003 à mai 2004 - CDD - WITRY-LES-REIMS - France

- Fabrication de joints et éléments en caoutchouc pour le secteur Automobile et activité secondaire : Mono-injection plastique. Positionnement concurrentiel : Hutchinson, Freudenberg...
- Remplacement de congé maternité
- Mission : assurer l'approvisionnement et les achats de 3 usines (Witry-Les-Reims et Rethel (08))
- Achats de pièces pour le service Maintenance et Recherche & Développement
- Approvisionnement des composants pour le caoutchouc (Noir de carbonne, oxyde de zinc, parafine...)
- Approvisionnement de composant pour le plastique (Bille de polypropylène, polyamide...)

Formateur Bureautique

Institut Français d'Ergothérapie - Novembre 2014 à décembre 2014 - CDD - (Berck/Mer) - France

- (8 heures/jour : Novembre (19,27) - Décembre (10))
- Word (Compréhension de l'outil, création de feuilles de style, table des matières, les raccourcis pour gagner en efficacité, le publipostage (lettre))
- Excel (Compréhension de l'outil, les formules de calcul, tableau croisé dynamique, mise en forme)
- Powerpoint (Compréhension de l'outil, les masques, manipuler les dessins et formes (groupage, dégroupage, rognage...), mode présentateur...
- Windows (Compréhension de l'environnement, les raccourcis claviers, organisation des dossiers...)
- Utilisation des outils gratuits dont OpenOffice.

Formateur Bureautique

Ecole Supérieure de Commerce ESA3 PARIS - Janvier 1998 à janvier 2000 - Vacataire - PARIS

- Formation en 3ème année d'école de commerce et en 4ème année :
- La bureautique au service de la recherche d'emploi des étudiants :
- Utiliser Word, Excel, Powerpoint et Internet pour optimaliser les recherches d'emploi,
- Réaliser un publipostage,
- Suivi des candidatures dans excel,
- Optimiser sa recherche sur Internet et réaliser des modèles de courrier électroniques pour optimiser ses candidatures,

Compétences

Communication

- Communication Non Violente ★★★☆☆
- gestion des conflits ★★★★☆

Coach certifié en Life et Corporate coaching

- Empathie ★★★★★
- Ecoute ★★★★★

- Bienveillance
- Accompagnement à la performance
- Eleveur de talents (de nombreux témoignages sur www.eleveurdetalents.com)

Compétence métier achats

- Negotiation
- Sourcing & Procurement
- Purchasing
- Formateur achats (Négociation, Marketing Achats, Stratégie, Performance)

Allemand

Très bonnes notions (conversationnelle)

Tableaux de bords / Reporting

- Mise en place de reporting
- Analyse performance fournisseurs

Gestion et Management de projet

- Risk Management
- Cost control
- Gestion et management d'équipe
- gestion de projet
- Facilitation client/fournisseur
- Gestion des conflits

Anglais

Anglais professionnel (Ecrit et Parlé)

Digitalisation de notre entreprise

- Création et animation de mon site Wordpress
- Achat et maîtrise d'un outil de FLIPBOOK (catalogue au format HTML5)
- Création de tutoriel vidéo avec CAMTASIA 8
- Création de vidéos en ligne et mesure des statistiques (VOOPLAYER)
- Mise en place d'une plateforme LIVEAGENT pour répondre aux clients en ligne
- Utilisation d'un logiciel de centre de formation (extranet clients et formateurs)
- Utilisation de Popup et call to actions avec Convertfox
-

Bureautique (Formateur en Français et Anglais)

- Excel (Tableau croisé dynamiques, consolidation de données, recherchev...
- Powerpoint (masques, animation, présentations)
- Word (publipostage, feuille de styles, tables des matières)

Messageries Informatiques

Microsoft Outlook

Centres d'intérêt

Voyages

- Etats-Unis
- Israël
- Allemagne
- Autriche
- Angleterre
- Ecosse
- Mexique
- Guadeloupe