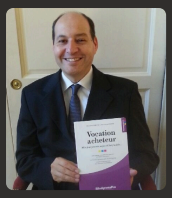

BENJAMIN PIERRE
Formateur Négociation - Achats - Gestion des conflits

54 ans - Permis de conduire
- BERCK (62600) France

+33 (0)6 29 89 11 14
bpierre@ateliers-achats.fr
sfy_bpi

Auteur : VOCATION ACHETEUR : Hier je dépensais, aujourd'hui j'achète
(Editeur : Studyrama Pro), disponible : FNAC, AMAZON...
Forme les acheteurs et les commerciaux aux achats ou comment négocier avec les acheteurs.
Formation distancielle et présentielle
Formations métiers pour monter en compétence vos collaborateurs
Mon téléphone : 06 29 89 11 14

Expérience multi-sectorielles : santé, industrie, télécommunication, informatique, portuaire, agro-alimentaire, média, publicité, éditions, aérospatial....

Expertise en change management :
mon cv en ligne : https://www.benjaminpierre.com

EXPÉRIENCES

Animation Séminaire (Challenge Négociation)
Pole Paris Alternance (PARIS) - Avril 2022

- Animation d'un séminaire de négociation (challenge de groupe puis challenge individuel)
  21 heures de formation
- 9 étudiants en 5ème année Business Developpement,
  Gestion de conflits (passage du test de Thomas Kilmann) par formateur certifié
  Préparation d'un cas sans contrepartie et concessions,
  Animation du cas avec les contreparties et les concessions en 20' d'animation.

Auteur : VOCATION ACHETEUR, hier je dépensais, aujourd'hui j'achète !
STUDYRAMA PRO (COLLECTION MANAGEMENT) -
Juillet 2015 à juin 2016 - Freelance - PARIS - France

- Interviews de directions achats (publiques et privées)
- Retours d'expériences personnelles en contexte professionnel
- Explication des requis basée sur mon expérience de directeur de MBA Achats à l'ILV de 2014-2016
- plus d'information ici : benjaminpierre.com/cv (pas benjamin-pierre.com)

Formation négociation achats
Assurance/Mutualité - Depuis 2019

- Formation de sessions de 1 journée
  2 groupes de 9 stagiaires
  14h
- 18 personnes

COMPÉTENCES

Ingénierie pédagogique / Ecoute

- Formateur ★★★★☆
- Aime transmettre la connaissance ★★★★★
- Réalisation de supports de formations (achats) ★★★★★
- Analyse des besoins ★★★★★
- Préconisations ★★★½☆

Compétence métier achats

- Négociation ★★★★☆
- Sourcing & Procurement ★★★★½
- Purchasing ★★★★★
- Cost ★★★★½
- Cost-cutting ★★★★½
- Team-orientated ★★★★★
- Result Oriented ★★★★½
- Result Oriented Approach ★★★★★
- Achieve Global ★★★★★
- Diagnostic ★★★★½
- Formateur achats ★★★★½

Anglais

Anglais professionnel (Ecrit et Parlé)

Communication

- Analyse Transactionnelle
- Insight Communication
- Facilitation d'entreprise (client/fournisseur)
- Communication Non Violente

Formation "Négociation"

Picardie Bio Masse - Décembre 2019 à janvier 2020 - Freelance - ESTREE MONS - France

- Formation sur les techniques de négociations
- Rappel des fondamentaux de la négociation
- Jeux de rôles de négociation
- Conception de scenarios (scenarii)
- Comment préparer sa négociation (leviers, concession)
- Passage du test de Thomas Kilmann (Gestion des Conflits)

Formation "Aspects Juridiques achats"

P.B.E - Décembre 2019 à janvier 2020 - Freelance - ESTREE DENIECOURT - France

- Formation sur les aspects juridiques : droit commercial
- Rappel de la réforme du droit des contrats de 2016
- Les clauses essentielles et les risques
- L'attestation de vigilance et la responsabilité de l'acheteur
- Les Conditions Générales de Ventes et les conditions générales d'achats
- Les récentes ordonnances
- les clauses léonines et abusives

Formateur (Anglais et Français): Business Game achats

OPEXHA - Depuis 2015 - Freelance

- Clients : Ecoles CTI/CESCI/ISTEC/UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE
- 3 jours
- 1/2 journée de formation sur la stratégie et tactiques achats
- 2 jours d'animation du jeu, résultats présentés par les groupes

Formateur "Gérer les conflits au téléphone"

TP et Bâtiment - Novembre 2019 à décembre 2019

Suite à réorganisation, améliorer la communication avec les fournisseurs

Formation négociation

Secteur Voyage/Tour opérateur - Juin 2019 à novembre 2019

- Formation sur les techniques de négociation
- 2 mois en avance, envoi de documents pour comprendre l'environnement métier (SLA, Contrat, offre de prix...)

Formateur Négociation

Fabrication de panneaux en bois - Novembre 2019 - Freelance - EPINAL - France

- formation en techniques de négociation
- 1 mois plus tôt : interview des participants
  réception de devis et offres des fournisseurs
- test de Thomas Kilmann (les styles de négociation en gestion de conflits)

Formateur : Gérer les conflits

Agroalimentaire/Agro-alimentaire - Mai 2019 - Freelance - AMIENS - France

- Qu'est-ce que le conflit
- Conception de jeux de rôles sur les conflits
- Test de Thomas Kilmann

Allemand

Très bonnes notions (conversationnelle)

Tableaux de bords / Reporting

Mise en place de reporting

Gestion et Management de projet

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

ERP

- SAP R/3 (Material Management)
- Movex
- Baan
- systèmes AS/400

Messageries Informatiques

- Lotus Notes
- Microsoft Outlook
- Thunderbird

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Natation
- Billard anglais
- Longe Cote

LANGUES

Anglais ★★★★★

- Savoir contre objecter
- Ecouter ses émotions et reformuler
- Devenir un interlocuteur de communication par l'assertivité

Formateur et Coach Achats

fabrication industrielle / métallurgie - Septembre 2018 à janvier 2019 - Freelance - Amiens - France

- 119 heures de formation et d'accompagnement
- Coaching du Responsable achats et acheteur

Formateur achats

Fabrication de carreaux de faïence - Décembre 2018 à janvier 2019 - Freelance - MAUBEUGE - France

- Formation cycle achats
- Marketing, rédaction des contrats, les achats hors productions, les aspects juridiques achats
- Utiliser Excel au service des achats

Formation management d'équipes

Concepteur de jeux vidéos - Janvier 2018 à décembre 2018

- Formation au management d'équipes
- Environnement inter-générationnel

Formation déjouer les pièges de acheteurs

location de linge - Octobre 2018 - Freelance - boulogne billancourt - France

formation de 10 commerciaux

Formateur Achats (Blended learning)

Collectivité publique/Organisme publique - Avril 2018 à juillet 2018 - Freelance - Le Gosiers - Guadeloupe

- Plusieurs sessions de formation en distanciel
- 3 jours de techniques de négociation en présentiel
- 42 heures soit 6 jours en blended learning

Formateur achats : Les achats leviers de performance pérenne

CACIC - Mars 2015 à septembre 2016 - Freelance - France

- Formation auprès des adhérents de la centrale d'achats de référencement de santé
- Adhérents : Directeurs EHPAD, Directeurs hospitalier, Acheteurs/Pharmaciens

Formateur : Initiation des Achats

AEDIFICA FORMATION - Décembre 2017

- Marketing des achats
- Les outils du marketing achats
- La définition du besoin
- Les aspects juridiques contractuels
- 1 journée
- 1 acheteuse
- Client : Fabrication de bâtiments modulaires

Formateur : Négocier les achats complexes

DOXA FORMATION - Octobre 2017

- 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 : Négociation achats

AEDIFICA FORMATION - Octobre 2017 à décembre 2017 - Freelance - CAEN - 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
- 3 jours de formation (Octobre et Décembre 2017)
- 7 acheteurs
- Client : Distributeurs (VPC)

Aspects juridiques dans les achats standards

ORGANISME DE FORMATION - Mars 2017 - Freelance - BOURG LES VALENCE

- Formation individuelle (Acheteuse : secteur des Phosphates appartenant à un groupe Belge)
- Formation pragmatique adaptée au métier acheteur et à son environnement
- 2 jours : 6 et 7 mars 2017

Négocier les achats standards

ORGANISME DE FORMATION - Février 2017 - Freelance - BOURG LES VALENCE - France

- Formation individuelle (Acheteuse : secteur des Phosphates appartenant à un groupe Belge)
- 2 jours 20 et 21 Février 2017
- Formation pragmatique et négociation filmée (aspects comportementaux de négociation, aspects savoirs-faire)
- Comprendre le besoin, les attentes des fournisseurs
- Analyser les Caractéristiques, Avantages, Bénéfices
- Que représente le client pour le fournisseur (un client marginal, un client clé...)
- Identifier les objectifs et les Meilleures solutions de rechanges.
- identifier et préparer les concessions et les différents styles de négociateurs.

Enseignant Achats (9 jours)

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES - Septembre 2016 à décembre 2016 - Freelance - PARIS - France

- Stratégie Achats (7h - 1j)
- Marketing Achats (21h - 3j)

- Etudes de cas créées et menées
- Mix achats + veille réglementaire (7h - 1j)
- Négociation Achats (21h-3jours)
- Evaluation face à face : négociation Achats

Formateur Négocier les achats à haut niveau

DOXA 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

Formateur Management des Achats

Enseignement supérieur - Depuis 2013 - Vacataire - France

- Enseignant/Vacataire
- - EPVM,
  - NOVANCIA (Chambre de commerce de Paris)
  - CEPRECO (Chambre de commerce Grand Nord)
  - UNIVERSITE D'EVRY
  - INSTITUT LEONARD DE VINCI
  - SKEMA PARIS et SOPHIA ANTIPOLIS

Formateur Rédaction Cahier des Charges

INSTITUT LEONARD DE VINCI - Février 2016 - Freelance - COURBEVOIE - France

- 28 étudiants en Achats
  Période du 2 au 3 février 2016
- Programme Responsable des Achats (Titre niv.1 - RNCP - Bac+5)
- 5 mises en situations (relations clients internes et acheteurs)
- Analyse et collecte du besoin
- Rédaction d'un cahier des charges
- Introduction au sourcing

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

INSTITUT LEONARD DE VINCI - Depuis janvier 2015 - Freelance - PARIS-LA DEFENSE - France

- 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

Formateur : Gérer les conflits par la négociation raisonnée

OPEXHA SAS - Septembre 2015 - Freelance - GUERVILLE - France

- 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

Formateur Manager efficacement ses fournisseurs clés

DOXA FORMATION - Septembre 2015 - Freelance - PARIS - France

- 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

Formateur Négocier avec les acheteurs et les prescripteurs

DOXA FORMATION - Juillet 2015 - Freelance - PARIS - France

- 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

Formateur Fondamentaux sur les achats

GROUPE FRANCE FORMA - Juin 2015 - Freelance - PARIS - 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

Formateur Marketing Achats

SMA CONSEILS ET RESSOURCES - Mars 2015 - Freelance - COURBEVOIE - France

- 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

Formateur Management Achats/Négociation

ESIC ONLINE - Février 2015 - Freelance - Le Havre - France

- 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

Formateur Aspects juridiques dans les contrats achats

PROFORMALYS - Décembre 2014 - Freelance - PARIS - France

- 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

Formateur Stratégie Achats

PROFORMALYS - Décembre 2014 - Freelance - PARIS - France

- Stratégie et processus achats
- Politique achats
- Le Tableau de bord du service achats
- Le suivi des fournisseurs
- formateur en sous-traitance

Formateur Marketing Achats

PROFORMALYS - Novembre 2014 - Freelance - PARIS - France

Formation en Marketing achats pour un Acheteur travaillant dans le secteur Aérospatial

Formateur Négociation achats (3 jours)

DEMOS LILLE - Septembre 2014 - Freelance - Plaine Saint-Denis - France

- 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
- formateur en sous-traitance

Formateur Negotiating in an International Environment (2x3 days)

DEMOS PARIS - 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 Négociation Achats (2 jours)

APOLLO FORMATION - Décembre 2012 - Freelance - PARIS - France

- 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

Formateur Achats (3 jours)

Apollo Formation - Octobre 2012 - Freelance - PARIS - France

- Formation du 3 au 5 octobre en cours privatif
- 3 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.

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

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

Consultant - Audit Achats

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

- 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

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

- Projet NAT (Achats des systèmes Portes, Marches du train)
- Consultant pour De Valck Consultants (filiale ALTRAN BELGIUM)

Acheteur usine

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

- 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

- 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.

Acheteur International (Sous-traitance/Négoce

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

- Analyse des offres, décomposition des prix
- Veille marketing du marché de la matière première

Acheteur usine /matière première

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

FORMATIONS

Certificat Achats Cycle d'Enseignement Supérieur des Affaires

HEC PARIS - EXECUTIVE EDUCATION (FORMATION POUR DIRIGEANTS)

Avril 2010 à décembre 2010

Certificat achats

Audit/Diagnostic Achats d'un Centre Hospitalier en Belgique et proposition d'actions (cf. expériences)

Certifié Thomas Kilmann

MYERS-BRIGGS

Septembre 2019

Thomas Kilmann est une méthode d'approche du management et de la gestion des conflits basée sur un test.
Je suis certifié et anime la restitution, l'animation en individuel et équipe pour la égociation et facilitation

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 : >30 coachings : > 10 témoignages d'accompagnements sur http://www.eleveurdetalents.com/temoignages

Accompagnateur VAE

CFA LÉONARD DE VINCI

Novembre 2015

Cadre et fonctionnement (groupe et démarche)
-Les acteurs en VAE : Rôles, places et enjeux
-Le référentiel des compétences
-La temporalité de l'accompagnement
-Les conditions d'exercices de son activité
-Les étapes de l'accompagnement
-La contractualisation de l'accompagnement

Mastère Spécialisé: Innovation Technologique & Management de Projet

ESIEE PARIS

Septembre 2000 à octobre 2001

8ème promotion
6 mois -
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.

- Thèse Professionnelle : E-procurement et Places de marchés : quel intérêt pour votre entreprise : Analyse de coûts associés
- Chef de projet e-procurement : Microsoft France : cf. expérience

CESA3 Finance et International

ECOLE DE MANAGEMENT ESA3 PARIS

Octobre 1998 à septembre 2000

2 spécialisations : finance d'entreprise et commerce international
inscription en admission parallèle suite à reprise d'études
Mémoire réalisé : Paiement sur internet au moyen d'une carte bancaire en France et la réglementation européenne

Réussir efficacement son ingénierie pédagogique

EVE ARMANT CONSEIL

Juin 2013

Réussir efficacement son ingénierie pédagogique : (2 jours de formation)