



18/03/1981 (43 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis Oui

** **

Fameck (57290)
***** - *****
*****@*****.***

Responsable affrètement agence de Pologne, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2012 /

Responsable affrètement agence de Pologne

ALL TRANS LOGISTIC Agence de Rzepin

- * Recherche de meilleurs partenariats avec les affrètes.
- * Négociation prix.
- * Suivi des opérations dans une optique qualité/délais.

juil. 2009 / nov. 2010

Exploitant

NORBERT DENTRESSANGLE FRANCE Agence de Roncq

- * Recherche de nouveaux sous traitant
- * Optimisation du CA

janv. 2009 / mars 2010

Coordinateur logistique

NORBERT DENTRESSANGLE POLOGNE Agence de Poznań

- * Interlocuteur privilégié entre CONFORAMA et notre plate forme
- * Mise en place de procédure administrative afin de faciliter la relation Client/transporteur.
- * Négociation avec les transporteurs afin de les fidéliser

oct. 2007 / oct. 2010

NORBERT DENTRESSANGLE Agence de Roncq

Globe,
Globe Express, Pagnot, Sethness Roquette etc...

- * Optimisation du CA et répondre à toutes les attentes des clients.

janv. 2007 / oct. 2007

Exploitant traction polonaise; Coordinateur Transports

NORBERT DENTRESSANGLE

- * Optimisation du CA avec une flotte polonaise de 30 véhicules.

TAPE A L'OEIL

Coordinateur Transports

- * Etude transports (Benchmarking des transporteurs dans le but d'optimiser mes coûts et la qualité des livraisons)
- * Etablissements des factures proforma
- * Ajustement des stocks

août 2003 / sept. 2005

NORBERT DENTRESSANGLE POLOGNE

Adjoint pilote des flux marchandises * Optimisation du Chiffre d'affaire par la gestion des stocks

- * Mise en place d'un nouvel outil d'approvisionnement magasin.
- * Approvisionnement des produits auprès des magasins en fonction de leurs besoins.
- * Relation permanente avec les magasins pour répondre à leurs interrogations De stock

/

NORBERT DENTRESSANGLE POLOGNE

Spécialiste transport dans le domaine de l'auto motive

- * Négociations avec les principaux clients FAURECIA et VALEO
- Revalorisation tarifaire et mise en place de procédure afin d'optimiser les livraisons en flux tendu.

* Relation permanente avec les clients pour mesurer la qualité des prestations.

* Gestion de 50 véhicules (parc unique et sous traitants) uniquement sur des flux tendus.

* Négociations avec les transporteurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2005 / juil. 2006 **Licence en formation continue Gestion des Achats** - BAC+3

sept. 2003 / juil. 2005 **DUT en formation continue Technique de commercialisation** - BAC+2

sept. 2000 / juil. 2002 **1ère et 2ème année d'IUT Génie Mécanique et Productique**

/ juin 1999 **Baccalauréat STI Génie Mécanique et Productique** - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Polonais Courant

CENTRES D'INTERETS

guitare