



***** *****

26/07/1968 (55 ans)
Nationalité Française + Roumaine
Marié
Permis B

** *** *****

Yutz (57970)
***** - *****
*****.*****@*****.***

Affréteur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2021 / aujourd'hui** **Responsable Supply Chain et Logistique**
Etimine SA, Bettembourg, Luxembourg
Mission : Gestion et réorganisation du service logistique.
Fonctions : Le champ d'application d'Etimine est l'importation et la distribution de bore et de ses principaux dérivés dans toute l'Europe. Je suis en charge des achats, du transport outre-mer (inbound), du dédouanement, de l'entreposage et de la distribution terrestre. Mon périmètre couvre l'Italie, la France, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Pologne, l'Autriche, la Slovénie, la Roumanie, l'Allemagne et la Suède. Je contrôle le respect des contrats-cadres de services par les fournisseurs de services logistiques. Formation et recrutement du personnel.
Réalisations : Démarrage de deux nouveaux dépôts en Italie. J'ai organisé la migration de l'Allemagne et de la Suède dans notre périmètre. Renouvellement dans des meilleures conditions l'assurance premium.
Février
- mars 2016 / avr. 2021** **Directeur Général**
Sobolux SA (Ziegler Luxembourg)
Mission : Restructuration et fusion de deux succursales de Ziegler, développement de l'activité de transitaire (overseas et overland), de la distribution domestique, du transport et de la logistique des entrepôts
Les principales missions : bâtir le budget (P&L), restructurer l'équipe (de 52 à 27 personnes), renouveler la flotte, développement commercial (par cross selling, solutions clé en main pour des projets complexes, proposer des solutions comme 3PL ou 4PL), innovation opérationnel, conception et mise en place de la politique générale de la société, harmonisée avec la politique du Groupe. Négociations des tarifs, conditions de paiement, mesurèrent des performances des fournisseurs en vue de sélection. Relation avec la Douane et le Ministère du transport pour renouvellement des licences et autorisations.
Réussites: Fusionner les deux sociétés (Ziegler et Sobolux), restructurer la société obtenue ainsi, rentabiliser l'activité de distribution, développer le CA de la logistique de 300%, développent d'un département d'affrètement ainsi que d'une cellule de gestion de a flotte de tractionnaires, constitution d'un département overseas (actuellement 15% du CA). J'ai diminué la masse salariale de 24%, en augmentant la productivité de 100% (doublant le CA par employé) et en augmentant le chiffre d'affaires de 4,5 M € à 7,2 M €. J'ai conçu et implémenté de nouvelles solutions de transport pour Saica Flex, Keter, Burgo Ardennes, Trendy Foods etc. J'ai développé l'activité overseas, en proposant trois solutions de transport vers la Chine: océan, air et train en FCL et LCL. J'ai augmenté la superficie de l'entrepôt de 2 500 m² à 10 000 m². Par voie terrestre, les camions Sobolux opèrent désormais sur des flux transversaux Belgique - Suisse, Pologne - France, Italie - Royaume-Uni. Pour la distribution domestique, j'ai mis en place des solutions de suivi, intégrées au TMS.
Réalisations RH: J'ai recruté deux experts en vente, deux spécialistes des opérations, j'ai changé la mission de trois chauffeurs sur des postes sédentaires comme la répartition et la gestion de flotte. J'ai organisé les élections de la délégation des employés. Pas de départs dans l'équipe que j'ai dirigé pendant cinq ans.
- juin 2010 / janv. 2016** **Acheteur services de transport**
Transalliance Europe SA, Dudelange, Luxembourg
En charge de la gestion d'un budget d'environ 30M€/an d'achat services. Le recrutement des fournisseurs logistiques afin de répondre aux demandes opérationnelles du marché. Négociations des tarifs, conditions de paiement, mesurèrent des performances des fournisseurs à travers les KPI. J'ai participé activement au développement d'un nouveau département de flotte délocalisée, dédié aux flux de Renault, Goodyear, Arcelor etc. En étroite

collaboration avec la direction générale et financière j'ai donné le support direct aux équipes d'exploitation (HN, GBE et Transalliance Europe) afin de trouver les cibles de rentabilité. Réussites: recruter une flotte d'environ 80 véhicules de Pays de l'Est, équipes particulièrement pour des flux Renault et Goodyear. Fédérer un pool d'environ 40 fournisseurs occidentaux (A, Be, Ch, De, NI It) au tour du service d'affrètement. Mise en place d'un partenariat douanière pour le dépôt de Dudelange.

nov. 2007 / mai 2010

Directeur Pays

Groupe Giraud International, Bucarest, Roumanie

Nouvelle société de transport et affrètement. Le but principal de la société est de mettre à la disposition des agences françaises du Groupe des véhicules (propres ou sous-traités) pour traction. J'ai été en charge dès le début de ce nouveau projet. Les principales missions : bâtir le budget (19M€), recruter l'équipe, être en rapport direct avec l'administration en vue de l'obtention des licences transport ; développement commercial et opérationnel, conception et mise en place de la politique générale de la société, harmonisée avec la politique du Groupe. Sous la couverture de mon brevet de capacité en transport, j'ai obtenu les licences de transport pour 80 véhicules. Je recruté et j'ai animé une équipe en fort croissance (5 sédentaires, 88 conducteurs). Responsabilités quotidiens: déploiement des outils informatiques de gestion; mise en place de procédures et du système control via les KPI pour TPM et pour la Satisfaction Client; développement commercial, opérationnel et financier; déploiement des outils informatiques de gestion ; analyse et présentation de P&L; définir la politique d'achat des services transport (pour revente), négociations avec les assureurs, relation avec les producteurs des camions, les fournisseurs des pneus, du carburant et des pièces détachées. Réussites: zéro départ de l'équipe de bureau. Contrôle et baisse de consommation de combustible, l'obtention de 30% remise sur les assurances, QESH : certification ISO 14001. Mise en place des solutions personnalisées pour BUT, Electrolux, Michelin, DIM etc. J'ai quitté la position après l'achat de la société par Geodis.

juin 2006 / nov. 2007

Responsable commercial régional Pays de l'Est de

Groupe Norbert Dentressangle

En charge de commercialisation des quatre métiers de Groupe: le transport routier (plus de 120 attelages routiers), distribution domestiques, l'affrètement et la logistique (entrepôt de 26.000+45.000 sqm). Responsable au niveau régional des projets logistiques pour des clients comme Michelin, Renault, Ikea, Valeo, BUT. Réussites: J'ai conçu une solution personnalisé pour Renault France, avec 2 véhicules en chargements itinérantes en Roumanie et en Slovaquie, avec un passage à quai à la plate-forme de Budapest, croiser les lots afin de finir les livraisons à Flins et Douvrin. J'ai conclu plus de 10 contrats pour 14M€.

juil. 2005 / nov. 2007

Directeur General

Transcondor S.A., Arad

PME ayant 107 attelages (semi frigo et bâchées) et 150 employés, Transcondor est une croissance externe de GND. Les principales missions : paramétrage budgétaire, estimation des résultats, formation du personnel, mise en œuvre la politique du Groupe, ainsi que le déploiement des outils informatiques spécifiques. Développement du portefeuille client, développement du portefeuille fournisseurs. Présentation mensuelle de P&L aux comités pilotage. Pendant mon mandat, les pertes sont réduites à presque 0, la productivité kilométrique est améliorée de presque 40%. Le matériel roulant a été renouvelé et j'ai déployé les premiers éléments de QESH. Mise en place d'une politique de recyclage des déchets et préparation de la certification ISO. J'ai créé de nouveaux produits comme des trajets transversaux et en triangulation, par exemple Pologne - France et Suède - France. J'ai conduit des négociations fructueuses avec les syndicaux. J'étais impliqué dans le recrutement des tractionnaires pour les agences françaises. J'étais le responsable régional de la "Satisfaction client" et

"Communication externe". Le CA est monté de 12,53M€ à 22 M€. J'ai quitté la position après avoir stabilisé la situation.

oct. 2003 / nov. 2007

Directeur de Norbert

Dentressangle Transport SRL Pitesti

Nouvelle société d'affrètement dans la région de Pitesti. Le but principal de la société est d'accompagner Renault et ses fournisseurs et d'organiser les flux vers la Russie. J'ai été en charge dès le début de ce nouveau projet.

Les principales missions : bâtir le budget, recruter et former l'équipe et en charge des opérations, recruter des fournisseurs pour les flux en charge. La société organisé plus de 40 chargements/semaine de Pitesti à Moscou. A part cet axe, il y avait encore des chargements Slovaquie, France, Espagne etc. J'étais en charge de la présentation mensuelle du P&L. Quand j'ai quitté le poste, NDT était dans les cibles budgétaires.

oct. 2003 / nov. 2007

Directeur Pays. Administrateur de NDT et Transcondor

Groupe Norbert Dentressangle

sept. 1999 / sept. 2003

Responsable du département « Transport international », membre du Conseil Directeur

Calberson Romania, Groupe GEODIS, Bucarest

J'étais responsable du fonctionnement de la société à l'absence du Directeur Général. J'ai créé et géré le bureau douanier

et le département du transport national jusqu'au recrutement de nouveaux responsables. J'ai été impliqué dans des projets

personnalisés de logistique (pour Metro Cash & Carry), de la douane (Bricostore,) et du transport domestique.

Réussites: développement du transport multimodal (pour Colas) ; développement des lignes de groupages (Italie et France) ;

développement de relation avec les autres agences du Groupe ; développement de overseas sur la Chine ; mise en place de

solutions personnalisées pour l'approvisionnement de l'usine ACI ; conception et mise en place d'une solution intégrée

douane + transport pour Bricostore et Legrand. Pendant mon mandat le département est monté à 7 affréteurs, un CA de 7,5

M€, pour plus de 11% marge.

mai 1995 / août 1999

Directeur d'opérations

Afinor - AAS LTD

Société franco-roumaine de transport et logistique, correspondant SNTO Groupe ABX en Roumanie, 20 véhicules et 5000m2

de dépôt, dont 250 m2 d'entrepôt sous douane. J'étais responsable du fonctionnement de la société à l'absence du Directeur.

Tâches quotidiennes : manager l'activité de traction France - Roumanie des semi porte-cintres SNTO, animer la cellule

d'affrètement. J'ai géré également le bureau douanier et l'activité de transit national (sous douane). Pendant mon mandat, la

société a gagné un contrat de logistique et transport de 3M€ pour Alstom Transport Roumanie.

nov. 1991 / avr. 1995

Affréteur route et aérien

EGETRA Bucarest

Organisation des transports complets et en groupage entre la Roumanie et la France. Préparation des documents nécessaires en douane. Réponse aux RFI/ RFQ et toutes les demandes de cotation.

DIPLOMES ET FORMATIONS

oct. 2000 / juil. 2002

Master en Communication et Relations publiques - BAC+5

L'École Nationale de Sciences Politiques et Administratives (SNSPA), Faculté de Communication et Relation Publiques « David Ogilvy »

sept. 1986 / juil. 1991

Master - BAC+5

Grande Ecole Polytechnique Bucarest

COMPETENCES

Compétences clés :

- Direction des opérations : Affrètement, dispatch, douanes, politique d'achats, développement du portefeuille fournisseur, analyse de résultat d'exploitation ; Calcul de prix de vente et tarif d'achat des services (transport tiers).
 - Développement commercial par implication directe (sur terrain) et indirecte, par l'animation de l'équipe commerciale ;
 - Direction générale d'une PME (150 employés, 44 M€ CA) Conception de la politique générale de la société, harmonisée avec la politique générale du Groupe. Bâtir le budget et l'exécution budgétaire. Analyse de P&L. Conception de la politique environnementale. Négociation avec les autorités et les banques ;
 - RH : recrutement, embauche, formation, motivation, évaluation et animation ; analyse comportement ;
 - Communication : spécialiste en communication interne et externe (PR), relation avec les journaux de spécialité.
 - Expertise technique : gestion des pannes, l'entretien et la maintenance de bâtiments ; choix du type d'équipement et définition des spécifications techniques de matériel roulant et BTP.
 - IT : pro-efficace en Microsoft Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, MS Project), SAP, AS400, TMS et WMS spécifiques: Ulysse, Planning-Carto, SPOT, Logis, CSW, ITEM etc.
- Formations professionnelles

Juillet 2021 Formation « Travailleur désigné », House of Training – CLC Luxembourg

Mars 2010 Brevet de Conseiller Transport ADR (ARR)

Octobre 2007 Brevet de Capacité en Transport (ARR)

Septembre - Octobre 2007 Formation en "Management Participatif", – Krauthammer Institute Geneva

(diplôme) Novembre 2006 - Février 2007 Formation "Satisfaction Client" Groupe IGS, Lyon, France

Octobre 2006 Formation "Interview d'évaluation de fin d'année", Sofogest Pitiot Esicom , Lyon, France

Avril - Juin 2006 Formation "Management d'un centre de profit", Institut Sciences Urbaines, Lyon, France

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	Bilingue
Roumain	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Tennis, numismatique, horticulture