

**Benjamin PIERRE**  
29 Avenue du Docteur Quettier  
62600 Berck sur mer  
Portable : 06 29 89 11 14  
[bpierre@opexha.com](mailto:bpierre@opexha.com)

>10 ans de pratique achats en contexte industriel  
en environnement normatif fort.  
Adaptabilité et rapidement opérationnel  
Propose mission de **Management de transition** :  
Responsable des achats



Auteur : Livre Achats [VOCATION ACHETEUR](#)

De **2002 à 2010** a travaillé en tant qu'acheteur usine, acheteur maintenance, acheteur projets au sein de plusieurs entreprises industrielles (fabrication de rayonnage en acier, fabrication de filtres industriels, ferroviaire, automobile).

**Depuis 2010** en tant que Consultant achats projet, coach et formateur pour différents secteurs industriels (textile, fabrication d'articles de sport, carreaux de faïence, BTP..)

**Depuis 2012** formateur achats industriels et négociation dans les secteurs de l'énergie, manutention portuaire, manutention...

Actuellement j'accompagne depuis Septembre 2018 une entreprise industrielle sur du sourcing acier, plastique et pièces pour la fabrication en Europe et en France et refonte du processus achats (rédaction de cahier des charges, procédure d'appel d'offres)...

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### Depuis 2010 Consultant/Coach professionnel achats / OPEXHA SAS / Conseil - Diagnostic -

- Accompagner un Consultant achats dans sa posture de Responsable des Achats pour une société industrielle
- Mission de facilitation fournisseurs pour un organisme de formation (prestataire internet, société de communication)

Pour une société industrielle multiprojets : 1 Responsable supply-chain et 1 acheteur

#### **Coaching et Formation achats**

- Coaching sur les pratiques achats (définition du besoin, rédaction cahier des charges)
- Formation sur les processus achats, la gestion de projet (les aspects documentaires...)
- Formation sur les aspects juridiques en binôme avec un avocat et sur la négociation
- Assistance technique sur le sourcing acier

Pour une société industrielle de filtration : 1 Responsable des Achats, 2 acheteurs

#### **\*Analyse et diagnostic du service achats/logistique et mission de Conseil opérationnel en Achats**

- Négociation sur achats opérationnels (CAPEX et OPEX)
- Cartographie des dépenses, analyse des processus achats
- Audit/interview des équipes achats
- Travail sur MAQFE, préconisation de cahiers des charges fonctionnels (du besoin à la transcription)
- Gestion d'un budget : 12M€

Pour un centre hospitalier en Belgique : 1 responsable achats, 5 acheteurs

#### **\*Audit et mise en place d'un plan de 6 objectifs et 17 actions (professionnalisation de la fonction)**

- Audit du service (cartographie des dépenses, questionnaires de satisfaction clients internes)
- Restructuration et développement de la fonction Achats, professionnalisation des compétences
- Remplacement de commandes simples par des commandes ouvertes sur les consommables...
- Recherche des méthodes de qualification des fournisseurs, analyse des reporting achats

Pour une société de fabrication d'articles de sports (métallurgie et plasturgie) : 1 responsable des achats et 1 acheteur

#### **\*Coaching achats et formateur**

- Formation et coaching en management d'équipes du Responsable des Achats
- Formation de l'acheteur au métier achats, processus achats, consultation et sourcing achats
- Coaching en négociation et gestion de conflits et participation aux négociations

Pour une société de fabrication d'articles de sports (métallurgie et plasturgie) : 1 responsable des achats et 1 acheteur

#### **\*Coaching achats et formateur**

- Formation et coaching en management d'équipes du Responsable des Achats
- Formation de l'acheteur au métier achats, processus achats, consultation et sourcing achats
- Coaching en négociation et gestion de conflits et participation aux négociations

Pour une société de fabrication de textile : 1 acheteur, 1 responsable des achats

#### **\*Conseil, coaching et formation achats :**

- Diagnostic et préconisation de refonte du processus achats
- Préconisation et proposition de réalisation de documents process (demande d'achats, rédaction de cdc.)
- Formation au marketing achats, achats responsables, aspects juridiques et contractuels, négociation
- Assister aux négociations fournisseurs et préconiser des actions

Pour une société de fabrication de carreaux de faïences : 1 acheteur, 1 responsable des achats

#### **\*Conseil, coaching et formation achats :**

- Analyse des contrats pour les achats hors production (location de vêtement, nettoyage...),
- Renégociation des contrats
- Formation achats sur les processus achats, marketing achats, techniques de négociation

## 2003 – 2010 : Acheteur pour plusieurs entreprises et secteurs d'activités

### 2009 **Acheteur Système / Sté ALSTOM TRANSPORT / Secteur Ferroviaire**

#### Projet : (MI09) et Tram Train Nouvelle Génération

- Marketing Achats : Sourcing Métal sur des socles de sièges, ossature du train,
- Evaluation fournisseurs, suivi projets de fournisseurs, claim management, analyse et anticipation des risques
- Sécurisation des délais d'approvisionnements et de la mise en chaîne
- Gestion d'un budget : 3 M€

### 2009-2008 **Business Manager Achats / Sté DE VALCK CONSULTANTS (Bruxelles)**

- Recrutement, sélection, management de l'équipe, démarrage projet auprès des clients
- Démarchage client en Belgique et sur le Nord/Pas-de-Calais
- Vente d'expertise auprès des directions achats

### 2008-2007 **Consultant Achats Projet / Sté DE VALCK - BOMBARDIER**

#### Management de projet, Nouvelle Automotrice Transilien, coordination (qualité, design, logistique, projet)

- Suivi contractuel sur les systèmes portes, marches et carte électronique
- Négociation fournisseurs (Autriche, Allemagne) : 2M€ d'économies
- Suivi projet (clients internes et le fournisseur) - République Tchèque, Autriche et Allemagne, audit qualité
- Coordination achats / projet (livraison vs mise en production des pièces sur Poste de Montage)
- Gestion d'un budget : 50 M€

### 2007-2006 **Acheteur / Sté SEFAR FYLTIS / Filtration industrielle**

#### Sous-traitance de pièces métalliques (mannequins en Inox pour manches de filtration)

- Achats de machines (CAPEX), maintenance et accessoires machines (OPEX)
- Achats de travaux,
- Diminution du nombre de fournisseurs de 23%
- Transformation de 10% à 40% de taux de couverture des dépenses par leservice achats
- Contrat d'engagement de remise de 15% sur 3 ans sur les accessoires : 75K€/an.
- Approvisionnements des pièces, matières premières
- Gestion d'un budget : 5 M€

### 2006 **Acheteur Négoce / Sté MANUTAN / Manutention**

Diminution du nombre de fournisseurs de 76% par la redistribution des produits

- Analyse du Budget achats, segmentation fournisseurs - produits
- Marketing Achats : Sourcing (Turquie, Pays de l'Est : caisses métalliques, roll containers)
- Appels d'offres, analyse technico-économique, sélection des fournisseurs
- Négociation, répartition des produits sur fournisseurs catalogue avec chef de produits
- Vente d'espaces publicitaires du catalogue MANUTAN: 100 K€
- Maîtrise des coûts du bois, acier, plastique 1% au lieu de 25% (96% de réussite)
- Augmentation des cross-docking, Evaluation fournisseurs
- Gestion d'un budget : 38 M€

### 2006-2004 **Acheteur International / Sté PROVOST DISTRIBUTION / Rayonnage industriel**

- Marketing Achats : Etude de marché (Europe) sous-traitance (métal – galvanisation – électro-zingage)
- Sourcing et évaluation fournisseurs - validation des pièces avec le service qualité
- Création d'un panel fournisseurs en Pologne et République Tchèque
- Diminution de 25% des coûts de sous-traitance soit 1M€ d'économies
- Etude Make or Buy (fabrication interne usine ou sous-traitance)
- Sécurisation des approvisionnements, optimisation logistique pour le transport
- Gestion d'un budget : 4 M€

### 2004 - 2003 **Acheteur Usine / Sté TRELLEBORG VICKERS / Equipementier Caoutchouc**

3 usines (1 : Rethel – 2 : Witry-les-Reims)

- Marketing Achats : Sourcing et évaluation fournisseurs (taux de service – livraison, qualité, coûts, services)
- Performance achats : Amélioration du suivi des non conformités (indicateurs de taux de non- conformité)
- Réduction du panel fournisseurs, homogénéisation des conditions de paiements
- Economies : 1 M€
- Sécurisation du délai d'approvisionnement des matières premières (noir de carbone, plastique...)
- Validation des pièces avec le service Qualité et Recherche & Développement
- Gestion d'un budget : 8 M€

## FORMATIONS / DIPLÔMES

2012 **ICI COACH** -Master Coach – Certification en Life et Corporate coaching

2010 - **HEC PARIS** - CESA Achats - Certification en Stratégie Achats (Diagnostic et stratégie achats)

2001- **ESIEE PARIS** - M.S : Innovation Technologique et Management de Projet

2000 - **ESA3 PARS** - Diplôme en Finance et International Mémoire sur les achats sur internet en Carte bancaire

## LANGUES

Anglais : Courant (Enseignant à l'Université Catholique de Lille en Purchasing Management), a enseigné pour PPA sur le CIPS

Allemand : Très bonnes connaissances