

Né en 1971  
**85580 Triaize**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1107201417**

## Responsable logistique

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

### Formations

**2010 :**  
c q p management

**1994 :**  
dipc impromer

**1991 :**  
baccalaureat

### Expériences professionnelles

**2011 - 2011 :**  
Responsable entrepôt logistique  
depuis responsable vente interne / entrepôt vm matériaux

**2008 - 2008 :**  
Cariste d'entrepôt  
chef d'entrepôt vm matériaux

**2005 - 2005 :**  
Equipier / Equipière logistique  
responsable logistique e.v.e (equipement veaux européens) 85 oulmes

**2002 - 2002 :**  
Patron / Patronne Plaisance Voile -PPV-  
responsable de groupe logistique jeanneau (construction de bateaux de plaisance n° 2 mondial) 85 les herbiers

**1999 - 1999 :**  
Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais  
exploitant sps négoce (fabrication d'alimentation animales) 85 talmont saint hilaire chef de rayon produits frais métro

### Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

Outil informatique

Word - Excel -- access

ERP Autocad LT 2000 i

Logistique

&#61618; Gérer les approvisionnements

&#61618; Réceptionner et contrôler les marchandises

&#61618; Organiser et optimiser le stockage

&#61618; Planifier les flux

&#61618; Superviser les inventaires

&#61618; Réduire les ruptures de charges

&#61618; Respecter les délais

Transport

&#61618; Evaluer les besoins

&#61618; Choisir les incoterms adaptés

&#61618; Acheter les prestations de transport

(fret route maritime, transitaire)

&#61618; Planifier les chargements et les tournées

&#61618; Veiller au respect des législations

(A.D.R classe 3-4-5, hors gabarit cat 1-2)

&#61618; Négocier avec les différents acteurs

Encadrement

&#61618; Fixer les objectifs

&#61618; Coordonner le travail

&#61618; Planifier le personnel d'exécution

&#61618; Dynamiser et encadrer les performances

&#61618; Analyser les résultats

&#61618; Etablir un climat de performance

&#61618; Résoudre les conflits

Commercial

&#61618; Prospecter une nouvelle clientèle

&#61618; Mettre en place des actions commerciales

&#61618; Analyser les besoins d'un client

&#61618; Argumenter et utiliser des compétences produits

&#61618; Conclure une vente

&#61618; Analyser les ratios et résultats