Chef Des Ventes/attaché Commercial B To B/ responsable De Magasin

60000 Beauvais · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2110051643

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2002 — Formation — Chambre des Métiers de la Somme
Créateur/Repreneur d'Entreprise
1988 — Formation — ESIG
Ecole Supérieur de Commerce

Expériences professionnelles

2009 - 2011 — Chef d'Equipe

Encadrement d'un G.A.P de 8 à 12 opérateurs plus 2 caristes sous le système F.E.S (Faurecia Excellence System) fonction support (H.S.E - E.S.P - Q.S.E - I.P et PC&L)
-• .— ation et animation du TOP5
-"6öçG/FÆR FR Æ &ö>–GW&R WB Æöv—7F— VR … 2dÂ'
-• Æ æ–f–W" Æ &öGV7F–öâ Lisser au maximum les programmes de production en anticipant les variations des demandes du client.
-"vW7F–öâ FW2 Pxpéditions : Préparer les camions à l'avance dans des zones dédiées pour permettre la gestion des alertes. Piloter la production en flux tiré.
-"vW7F–öâ FW2 fÇW, –çFW nes : optimiser la zone de picking au magasin et s'assurer que l'on ait le juste nécessaire en matière première.
-"vW7F–öâ FW2 7Fö0ks et des approvisionnements : Lisser au maximum les commandes auprès des fournisseurs, puis suivre leurs respects de livraison et gérer les alertes de ruptures.
-' Travail sous le système E.S.P (efficacité des systèmes de production) fonction support travaillant sur l'amélioration continue (instruction de travail, 5S, SMED, HOSHIN, KAISEN…).
-"Ö –çFVæ æ6R .•ventive.
-•@ravail sous le système Q.S.E (efficacité du système de qualité) permet de réduire le taux de rebut, taux de retouche, ainsi que le taux retour client.
-•@ransmettre et expliciter les instructions de production (kanban).
-"`ormer le personnel aux procédures (HSE), Polyvalence….
-' 'å Management de la performance, management de la formation. Suivi individuel des performances et des compétences (entretien), recrutement des intérimaires.
-" f`ecter les postes de travail, animer et coordonner le travail de l'équipe.
-•7V—g&R Æ &öGV7F–öâ ‡6÷W2 4 ' Vâ `eillant au respect des process, (qualité, délais, coût) Intervenir en cas de difficulté technique, apporter les ajustements nécessaires (avec les régleurs).
-"Ö –çFVæ—" Æ 6öŽ—6–öâ WB Æ Ö÷F—`ation de l'équipe.
-•&Vç6V–væW" ÆW2 Fö7VÖVçG2 FR 7V—f' ÷W" Æ G açabilité (indicateurs).
-• &÷ ÷6W" FW2 Þ–Æ–÷ ations dans l'organisation du travail (I.A).
-' &V× Æ 6VÖVçB GR 7W W viseur (congés, absence)

2003 - à ce jour — Chef d'entreprise/Associé

2002 - 2003 — Chargé de Mission

2000 - 2002 — Attaché Commercial B to B

1995 - 2000 — Chef des Ventes

1991 - 1995 — Responsable de magasin

1990 - 1991 — Responsable rayon

Langues

Anglais (courant), Français (courant)

Compétences

Chef des Ventes
Attaché Commercial B to B
Responsable de magasin

Permis

Permis B

Loisirs

Président de l’association MFICE (Mouvement Fédérateur des Initiatives et de la Citoyenneté Européenne).

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.