

HENNION Gilles

40 Rue de Bretagne
44230 Saint Sébastien sur Loire

☎ 06 81 84 40 21

✉ gilleshennion@orange.fr

Organisation, rigueur, sens du relationnel et des priorités, force de proposition et capacité d'adaptation au service de l'optimisation des résultats économiques de votre entreprise.

COMPETENCES CLES

⇒ Relations commerciales (à l'international):

- **BtoC :** Pilotage, planification et gestion de charges d'activité / Optimisation de ressources: effectif, stockage, matériel / Suivi d'indicateurs de fiabilité : qualité, disponibilité, délais, productivité
- **BtoB :** Négociation: prix, conditions achat et livraisons, contrat / Animation sous-traitants en production et relations fournisseurs / Suivi et communication de performances Europe

⇒ Ressources Humaines Formation:

Recrutement jusqu'à 200 personnes / Conduite entretiens et réunions / Evaluation fin d'année, décisions de rémunérations / Développement de l'autonomie par la formation et/ou délégation / Pédagogie formation

⇒ Achat / Supply Chain Logistique :

Préparation, validation de budgets et CEX / Elaboration de priorités d'action pour la maîtrise de coûts / Analyse de besoins prévisionnels / Cadencement de commandes / Process collaboratifs avec fournisseurs

⇒ Organisation Exploitation de site :

Choix de contrats, organisation et suivi d'interventions techniques / Elaboration, animation et suivi de règles d'hygiène et sécurité / Réalisation d'exercices / Formation d'équipes / Participation aux IRP

⇒ Gestion de Projet :

Elaboration de politique globale : achat, commerciale, supply / Définition d'objectifs chiffrés et conduite de projets transversaux / Mise en place de processus opérationnels ou administratifs / Lean management

PARCOURS PROFESSIONNEL - 2011/1990 : GROUPE DECATHLON

⇒ Direction Transport et Logistique - 2011/2008

(3 ans)

- Directeur Adjoint (1 an ½) – Entrepôt Régional Paris Est – 25 M d'art/ an sur 27 mag. – 200 pers.
Garantir le résultat économique par la maîtrise du CEX / Superviser la planification de l'activité et le recrutement
- Responsable Département Logistique (1 an ½) – Entrepôt Régional Ouest – 5 M d'art/an sur 30 mag – 30 pers.
Optimiser les critères productivité - délais - qualité : réception, préparation et gestion de stocks
📊 + 8% de productivité horaire en 2010 (1er réseau sur 1er trimestre 2011) / +0.5M€ de RBE / Leader société Développement Durable

⇒ Direction Internationale des Achats et Approvisionnements - 2008/2001

(7 ans ½)

- Pilote de flux Groupe (1 an ½) – Groupe Kipsta – 240 M€ de CA – 400 mag. – Monde & Internet
Définir / Mettre en œuvre les stratégies d'approvisionnement groupe auprès des Retail Supplier et partenaires en production
📊 Participation active à la construction du métier : référentiel de poste, outils, planification des tâches...
- Responsable de gestion (6 ans) – Groupe Bt'win & Kipsta – 60M€ de CA – 375 mag – Europe/Internet – 15 plateformes logistiques
Chiffrer les gammes / Référencer les produits / Etablir et suivre les prévisions de vente / Optimisation répartition stock réseau
📊 Cycles : +28% en CA / +33% en marge / -10j de rotation de stock (1er société en 2003). Foot : Rentabilité retrouvée en 1 an

⇒ Direction Centre de Profit - 2001/1990

(10 ans ½)

- Organisateur Flux, Sécurité et Maintenance (2 ans ½) – Magasin Campus – 10 000 m2 – 16 M€ de CA – 200 pers.
Garantir la sécurité des personnes, des biens et des flux / Faciliter le développement de l'activité et des services
📊 Organisation professionnelle des déménagements (7/an) magasin concept (1er société) / Formateur Sécurité région Nord
- Responsable Services Généraux (3 ans) – Magasin Englos – 1 500 m2 – 12 M€ de CA – 80 pers.
- Manager de rayon – Manager Caisse/Accueil (5 ans) – Magasin Englos et Lens – 30 pers.

FORMATIONS ET SAVOIR-FAIRE COMPLEMENTAIRES

⇒ **Diplômes :** DUT Techniques de commercialisation (1990 / Lille)  commercial opérationnel

⇒ Formation Continue :

Gestion / Approvisionnement / Achat :
Mieux comprendre la Supply Chain (Cegos)
Transport et douanes / Savoir négocier
Construire une gamme internationale
Conditions générales d'achat
Piloter une activité / Gérer par exception

Management / Ressources Humaines :

Manager au quotidien / Manager en fonctionnel
Gestion Sociale / Gestion du personnel
Communiquer efficacement son projet en public (Kronos)
Animer une formation / Structurer mon métier
Construire une politique commerciale

⇒ Systèmes d'exploitation et environnements informatiques :

ORACLE: EPM System, Hyperion planning, Smartview
SAP/R3 : Formateur Gestion commerciale / Supply - ERP & BW (reporting)
AS400 : Formateur Gestion Entrepôt & Approvisionnement
Echange données: EDI / Pricat / KnowledgeTree-Datashare

Maitrise Pack Office:

