



Fabien Juvet

Direction des Achats

Rigoureux

Négociateur

Efficacité

Ecoute

Autonome

LinkedIn

Site web

37 ans

Permis de conduire

✉ jouvetfabien@gmail.com

☎ 0685591911

14 ans d'expériences dans les achats et le service client, une motivation sans faille pour relever de nouveaux challenges. Savoir convaincre mes clients, fournisseurs, et aussi mes équipes des différentes stratégies à mettre en place. L'échange est le fondement de la réussite. L'écoute en permet la réalisation.

EXPÉRIENCES

Directeur des Achats

GAP REFERENCEMENT - Depuis septembre 2023 - CDI - France



- ▶ GAP Référencement est un **réseau** de 73 chefs d'entreprise indépendants sur le Marché Français de la menuiserie et l'outdoor pour volume d'achat de 50Md'€
- ▶ **Négociation** des conditions avec des industriels.
Négociations frais généraux
- ▶ Analyse des contrat de référencements
Assurer veille juridique

-Responsable du Service Achats Groupe

DELKO DEVELOPPEMENT - Février 2015 à avril 2023 - CDI - Fuveau



- ▶ Delko Developpement est le franchiseur du réseau de 140 garages automobiles, spécialisé en entretiens et réparation des véhicules automobiles.
- ▶ **Management** d'équipes
Accompagnement, montée en compétences, suivi.
- ▶ Définition et déploiement de la **stratégie achat**. 32Md'€ d'achats-**Négociation**, rédaction et suivi des contrats cadres.
Amélioration de la **marge** centrale sur achat - +50% entre 2015 et 2022.
Gain de **productivité**
- ▶ Élaborer et faire évoluer les procédures de gestion Achats & Approvisionnements clients internes et externes.
Mise en place et pilotage des indicateurs de performances.
Organiser, participer et superviser les approvisionnements
- ▶ **Analyse** des besoins
Apporter les **solutions** Achats et Approvisionnement au réseau de 130 franchisés.
Référencement de nouveaux produits, fournisseurs.
- ▶ Analyse des risques
Référencement des fournisseurs et attributions des marchés. rédaction des appels d'offres.
Sécurisation des flux bancaires
Sécurisation juridique
- ▶ Analyse de la valeur
Définition des orientations stratégiques:
Gestion de portefeuilles achats
- ▶ **Benchmark** commercial, économique, technologique, et juridique.
- ▶ **Conduite de projets** au profit de la productivité.
Rédaction **cahier des charges** fonctionnel partie achats et déploiement pour l'ERP.
-Exploitation des bâtiments, suivi des conformité, mise aux normes, suivi des travaux.
-Pilotage de l'agrandissement du siège
-Gestion de parc automobile. achat, ventes, entretiens, suivi
- ▶ En charge de la **communication** liée à la centrale d'achat auprès des franchisés, des partenaires, fournisseurs, équipementiers, manufacturiers, groupement etc.
 - ▶ création du salon des fournisseurs .
 - ▶ e-mail hebdomadaire sur infos produits, astuces achats, astuces métiers..
 - déplacement Europe chez les fournisseurs

Purchasing and Logistics Manager

RAINBOW PRO CYCLING - Mars 2020 à novembre 2021



- ▶ Professional cycling team EUROPE UCI PRO TOUR
- ▶ Négociation de partenariats.
Identifier, négocier- Mise en place de contrats et réalisation de ces derniers permettant d'atteindre les objectifs fixés.
- ▶ Mise en place de processus de vente de matériels.
- ▶ Gestion logistique Humaine et matériel.
acheminement des coureurs d'un point A à point B à travers l'Europe en plein crise Covid.

Directeur d'exploitation logistique

LOGICSYSTEM - Octobre 2015 à janvier 2018 - Vitrolles

- Gestion, contrôle et optimisation des coûts
- Mise en place des procédures
- Organisation de la Supply Chain
- Fiabilisation des flux entrants et sortants : mise en place et suivi des process
- Optimisation des stocks: Rotation marchandises FIFO
- Gestion des retours clients et fournisseurs
- Management d'une équipe de 15 personnes
- Mise en place et gestion d'un service client et support hotline techniques.
 - Recrutements & formations
 - Formation
 - Accompagnement des équipes, actions évolutives, correctives, remontée vers le commerce et/ou service achats.
- Amélioration du taux de service
- Valorisation des déchets
 - Mise en place politique de recyclage
- Réduction des coûts d'exploitation
 - optimisation des flux, gain de productivité

Responsable Service Achats et E-commerce

BS Diffusion - Janvier 2011 à août 2014 - CDI - Marseille



- Portefeuille Achat 18M€
 - Management d'une équipe de 5 personnes
 - Mise en place politique commerciale
- Déterminer et gérer le budget achat
 - Négociation des conditions achats
 - Gestion des stocks et approvisionnement
 - 13 points de ventes et 1 entrepôts
- Développement et pilotage de la marge
- Référencement et animation des gammes
 - Veille de prix terrain
- La mise en place d'outils destinés à l'exploitation des magasins et du site marchand.
- Orientation services clients

Responsable Achats & Approvisionnements

Litréa - Août 2009 à janvier 2011 - CDI - Marseille-Venelles



- Enseigne du groupe BS Diffusion
 - Portefeuille achat 900K€
- Elaboration de la stratégie achat et commerciale.
 - Définition du budget achat
- Négociations auprès fournisseurs et usines
- Création des gammes de produits.
 - Veille de prix marché literie : Benchmarking
 - Gestion des stocks et approvisionnements des points de vente
- Création et mise en place des supports de ventes
- Mise à jour des bases de données
- Mise en place des formations

Vendeur Expert - animateur des ventes

Decathlon - Décembre 2005 à août 2008 - CDI - Aix les Milles



- Gestion des stocks et réapprovisionnements
 - Commandes spéciales directes fournisseurs
- Mise en place d'actions
 - Optimisation de la rentabilité des rayons, mise en place de plan correctif
- Dynamisation du linéaire:
 - Gestion du linéaire par DAO
 - Mise en place des nouveautés et information lieux de ventes

- Conseils clients, concrétisation des ventes, réception des marchandises

FORMATIONS

MASTER II Manager de la Performance Commerciale et Marketing

ESG MANAGEMENT SCHOOL AIX EN PROVENCE

Septembre 2009 à juin 2011

Titre niveau 7 au RNCP.

Business English

EF BOSTON USA INTERNATIONAL LANGUAGE SCHOOL

Septembre 2008 à juin 2009

Licence Corporate Management + DESSMA

ECOLE SUPÉRIEURE DE GESTION ET FINANCES AIX EN PROVENCE

Septembre 2007 à août 2008

Double diplôme

DESSMA Diplôme Européen d'Etude Supérieure en Marketing

DUT Techniques de Commercialisation

UNIVERSITE TOULON

Septembre 2005 à septembre 2007

COMPÉTENCES

Métiers

- Négociation ●●●●●
- RSE ●●●●●
- Processus achat ●●●●●
- Analyse de données ●●●●●
- Gestion des risques ●●●●●
- Pugnacité ●●●●●

Transverses & Complémentaires

- Gestion de projets ●●●●●
- Rigoureux -Autonome ●●●●●
- Esprit d'analyse ●●●●●
- Prise de décision ●●●●●
- E-marketing -E-commerce ●●●●●

Outils

- SAP Basic
- Rédaction cahier des charges ERP LEDOCK ●●●●●
- CEGID -SAGE ●●●●●
- XLSx -DOCx -PPT ●●●●●
- COGETI ●●●●●
- Pro Devis

Langues

Anglais (TOIEC 850) ●●●●●

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Passionné d'équitation, ce sport suscite une remise en question permanente, une forte adaptabilité mais également développe une très grande concentration.
La Photo: je performe ainsi ma patience et la prise de recul.
- Running, dépassement de soi, recherche de la performance.