

Olivier GONCALVES

Directeur Achats
8 ans d'expérience de management réussie
dans différents secteurs d'activité



✉: olivier.goncalves@9online.fr - ☎: + 33 7 83 43 45 97

Né le 06/02/1973

Langues: Français, Anglais, Portugais.

PARCOURS PROFESSIONNEL

2015/2017

Directeur Achats Groupe – Volume d'achats 300 M€ - 25p - Labeyrie Fine Foods

Création de poste : Passer d'une fédération de PME à un Groupe suite à l'acquisition de 6 sociétés et nécessité de professionnaliser les achats d'équipements de process

- Etablissement d'un **plan d'économies et de structuration des achats**
- Définition, Déploiement et Pilotage des **Stratégies et Plans d'Actions**
- Mise en œuvre de synergies Groupe: **Négociations centrales et Coordinations** (Energie, Intérim, Transport, IT, Packaging, Matières Premières communes...)
- **Négociations d'accords stratégiques, de partenariats**
- **Développement des collaborateurs**; Création de modules de Formation à destination des Acheteurs et des Donneurs d'Ordres Techniques
- Développement des outils Achats (Modèle d'analyse stratégique, Classification des familles, Système d'alerte fournisseur, Base de partage achats, ...)
- Sécurisation des Achats (Risques fournisseurs, Risque de Fraude, Risque Qualité, Contrats ...)

Résultats : Economies au-delà des objectifs validés avec nos actionnaires. Bonne appropriation des méthodes et acceptation des changements de fournisseurs ou de solutions quand nécessaire. Les équipes achats sont devenues UNE équipe achat qui se réunit périodique pour préparer les budgets et profiter des synergies Groupe.



2009/2015

Acheteur Manager - Volume d'achats 220 M€ - 12p - Nestlé France SAS.

Création et Management d'une nouvelle organisation: S@cha: "Savoir @cheter", Professionnaliser les achats sur site en complément des achats centraux

Périmètre d'intervention : Tous les achats de 13 usines hors matières premières, Intérim, Energie et Logistique.

- **Développement et management fonctionnel de 12 acheteurs basés sur leur site de production** et coordination avec les acheteurs centraux.

Résultats: Economies additionnelles + 3M€/an, mise en œuvre des bonnes pratiques achats, amélioration des stratégies nationales et augmentation de la couverture achat, économies. 100% des audits internes passés avec succès. Une équipe d'acheteurs S@cha forte, motivée, et reconnue. Organisation pérenne grâce à l'instauration de revues opérationnelles périodiques, de tableaux de bord communs et d'outils de partage et de centralisation de l'information.



2004/2009

Acheteur Stratégique Technique et Services – Volume d'achats 60 M€ - Nestlé France SAS.

Achats d'équipements de process et d'installations clef en main avec une attention particulière sur les engagements de résultat, sur le TCO et les clauses des contrats. Définition de stratégies et négociations d'accords cadre. Mise en place de décompositions des coûts.

2001/2004

Coordinateur Achats Monde, VALEO, division Systèmes de Sécurité,

Evolution en 3 ans au travers des fonctions : Acheteur projet senior, Acheteur famille, Coordinateur Achat Monde, Formateur achats (Ecole 5 axes décentralisée).



2000/2001

Directeur d'agence adjoint, ALTEN Provence / ARTWARE. à Marseille puis au Plessis-Robinson, France .
Création d'Agences à Marseille et au Plessis Robinson

1996/98

Ordonnanceur nouveaux projets, PSA PEUGEOT CITROËN, Centrale d'achats à La Défense

En charge du respect des différentes phases projet jusqu'au démarrage en série de la 306 et de la 406 Peugeot



1994/95

Dessinateur Projeteur CAO, CASE POCLAIN, Bureau d'Etudes, à Plessis-Belle-Ville

FORMATION

2015/2016

: **Executive Education – HEC Paris** - Parcours Cadre Dirigeant, Programme Certifiant

2002

: **Marketing Achat – EIPM Genève** - (Formation interne Valeo).

1998/2000

: **Ingénieur en Génie des Systèmes Mécaniques, UTC, Compiègne.**

AUTRES ACTIVITES

Sports : Taekwondo, VTT, Course à pied.

Voyages : Portugal, Canada (Vancouver), Grèce, Italie, Turquie.