

(514) 214-1891
elhadi.mazirt@gmail.com
Mohamed El-Hadi Mazirt
Acheteur tactique-stratégique
Expérience : 3 années

Compétences Clés

- Maîtrise des processus d'achats et d'approvisionnement
- Gestion de A à Z du processus des achats stratégiques, de la définition du besoin jusqu'à la contractualisation
- Implantation de KPI et leur suivi
- Définition de stratégies
- Gestion des fournisseurs
- Analyse des coûts
- Accompagnement du changement
- Négociation
- Pilotage de projet
- Langues : Français, Anglais, Arabe

Outils et Connaissances Techniques

Achat production et matières premières

Développement de stratégies de réduction des coûts (globalisation des achats, gestion des équivalences, logistique, etc...)

Analyse des données d'achats

ERP variés

Excel avancé (tableaux croisés dynamiques, macros, etc...), powerpoint

Gestion de projets et création de KPI

Analyse et implémentation de solutions innovante

Formations et Certifications

Maîtrise en Supply Chain spécialité Achat

Em Normandie, Paris, France

Bachelor en Marketing

Universidad Loyola Andalucia, Séville, Espagne

Expériences professionnelles

Actoran Consultant Chez Enerkem (2023)

Acheteur stratégique Industriel

Contexte et objectifs

- Mise en place et suivis de contrats fournisseurs
- Participation aux différents appels d'offre
- Sélection des partenaires pour l'usine à Varennes
- Suivis et mise en place d'un planning de livraison
- Analyser les fournisseurs et les contrats existant afin de proposer différentes actions pour améliorer le processus

Réalisations

- Regroupement des achats et mutualisations des contrats pour faciliter leur gestion
- Participation à l'élaboration et à la diffusion d'un process achat claire à travers les différentes entités
- Entente avec des fournisseurs pour une collaboration sur de futurs projets (Espagne, Pays-Bas...)

Actoran Consultant Chez Norbec (2022-2023)

Acheteur Tactique

Contexte et objectifs

- Création de PO avec les fournisseurs pour l'ensemble des items consommé par la chaine de production
- Mettre en place des ententes avec les fournisseurs et faire le suivi de leurs performances (délai, qualité)
- Analyser les fournisseurs et les contrats existant afin de proposer différentes actions
- Coordination des stocks et du planning de production
- Mise en place d'un process commande sporadique
- Centralisation des achats par secteur de production
- Appels d'offres

Réalisations

- Gains financiers de 5 à 10% par an sur les achats tactique
- Proposition de nouvelles actions à effectuer sur les contrats peu avantageux pour le groupe
- Mutualisation de contrats pour en faciliter la gestion
- Participation à l'élaboration et à la diffusion de différents appels d'offres.

GLD Invest (2021-2022)

Acheteur Principal

Contexte et objectifs

- Renouvellement de contrat existants / Création d'appels d'offre pour de nouveaux contrats (contrats de 1 500 000 € en moyenne)
- Marque en pleine expansion solution d'achat à l'étranger (Canada, Belgique, ile de la réunion, Espagne, Algérie...)
- Structuration d'un département au complet
- Développement de l'enseigne de 20 à 70 points de distribution
- Canaux de d'approvisionnement à créer
- Implémentation de KPI

Réalisations

- Rédaction des appels d'offres (Matières premières/ Local Commercial/ Recrutement/Espaces publicitaire)
 - Sourcing des potentiels fournisseurs locaux/internationaux
 - Lancement des appels d'offres par mail
 - Réception puis analyse des offres
 - Direction des soutenances liées aux offres
 - Négociation commerciale en présentiel (Turquie, Grèce, Espagne...)
 - Choix du fournisseur puis rédaction des contrats
 - Reporting des gains (en moyenne 18-27%)
 - Suivi de la relation commerciale avec les fournisseurs (Coca-Cola, McCain, Oasis...)
 - Suivis des commandes et de leur approvisionnement
-