



Rodolphe Mayaud

## Contact



06.04.10.49.36



rodolphe.mayaud@gmail.com



13 006 Marseille



linkedin.com/in/Rodolphe-mayaud-achats-sourcing-international

## Compétences

Process Achat  
Sourcing  
Négociation  
Stratégie achat  
Pilotage activité  
Gestion Fournisseurs  
Pilotage projets  
Gestion Qualité  
Supply Chain  
Analyse résultats / KPI  
Management

## Langues

Anglais : courant  
Espagnol : professionnel courant

## Mes réussites

Expériences opérationnelles achat concluantes : croissance de CA, amélioration performance achat / optimisation des stocks / maîtrise risques fournisseurs

Restructuration d'une Business Unit : étude des opportunités de marché, élaboration et mise en œuvre de la stratégie achat

Création ex-nihilo d'un bureau d'achat à l'étranger et développement de son activité

Forte adaptabilité : changements de postes / 7 pays / 4 entreprises réussis

# Directeur Achats et Sourcing

Fort d'une expérience stratégique et opérationnelle de 20 ans dans les achats à l'international, je suis expert en process achat, sourcing, pilotage portefeuille fournisseur, et négociation. Je maîtrise la production alimentaire, les marchandises manufacturées et les process QHSE. J'ai des compétences fortes en relation commerciale, management d'équipes et gestion de crises



## Expérience

### Directeur Achat et Logistique

**newrest**

Newrest Pérou (restauration collective)

2020 à juin 2021

CA pays 49 millions €

- Pilotage des achats
  - ✓ Gestion des achats (22 M € annuels) : élaboration et animation de la stratégie achat groupe, mise en place des procédures et outils
  - ✓ Management d'une équipe de 10 acheteurs (alimentaire et CAPEX)
  - ✓ Sourcing et mise en place des approvisionnements « import direct » : achats de containers Food sur la zone Amérique Sud
  - ✓ Redéfinition des KPI achat
- Gestion des flux logistiques
  - ✓ Restructuration de la logistique : recherche et changement d'entrepôt, achat de camions de transport
  - ✓ Management d'une équipe de 7 personnes
  - ✓ Mise en place des KPI logistiques
- Audit fournisseurs et Implémentation de la norme ISO 9001

### Directeur Achat

**newrest**

Newrest Nouvelle-Calédonie (CA pays 28 millions €) 2017 à 2020

- Pilotage des achats
  - ✓ Structuration et gestion des achats (10 M € annuels) : synthèse des demandes d'achats, consultation, appels d'offres, négociations, contractualisation. Amélioration de la performance achat de 3,75% (2018 vs. 2017) puis 4,5% (2019 vs. 2018)
  - ✓ Management des équipes achat
  - ✓ Mise en place des approvisionnements « import direct » : gains 20% vs. Achats locaux
  - ✓ Développement de KPI achat pays (coût / qualité / livraison)
- Adjoint du Directeur Général
  - ✓ Déploiement opérationnel de la stratégie pays : pilotage des ressources matérielles, humaines, et organisationnelles
  - ✓ Gestion opérationnelle de la relation client (management des équipes, mise en place et suivi des prestations)
  - ✓ Gestion de crises : mouvements sociaux (négociation de protocoles d'accord avec les syndicats), événements STIACS (coordination autorités sanitaires/HSE groupe, amélioration de la traçabilité interne)

### Directeur Bureau d'achat Amérique du sud

**E.LECLERC**

Siplec (centrale d'importation E.Leclerc) Chili

2013 à 2017

- Organisation et management
  - ✓ Analyse des missions, évaluation des performances et restructuration des ressources humaines
  - ✓ Recrutement des équipes, formation, entretiens annuels, accompagnement à la culture d'entreprise
  - ✓ Élaboration et administration du budget de fonctionnement



# Rodolphe Mayaud

## Contact



06.04.10.49.36



rodolphe.mayaud@gmail.com



13 006 Marseille



linkedin.com/in/Rodolphe-mayaud-achats-sourcing-international

## Formation

### Diplômé de NEGOCIA

1992-1996

Ecole de Commerce de la  
CCI de Paris

Spécialisation Management  
et Marketing

fiable  
efficace  
humain  
opérationnel  
autonome  
adaptabile  
agile  
négociateur

- Définition et déploiement de la stratégie sourcing achat en lien avec la centrale
  - ✓ Optimisation du portefeuille fournisseurs de la zone (Canada, Mexique, Équateur, Pérou, Colombie, Chili, Brésil...)
  - ✓ Développement du portefeuille Produits (50 références en Alimentaire : Surgelés 40%, Conserves 40%, Frais 20%) et ouverture sur de nouveaux marchés générateurs de marge magasins. C.A. achat + 38% en 3 ans
  - ✓ Prospection, audit et validation des outils de production des fournisseurs et industriels
  - ✓ Management de la qualité / RSE : suivi des audits techniques, sociaux et environnementaux
- Pilotage des flux et des commandes d'achat
  - ✓ Négociation des termes et conditions d'achats avec les fournisseurs (accords cadres / contrats)
  - ✓ Pilotage des plannings de livraisons avec les industriels
  - ✓ Interface avec les équipes du back-office France

### Business Développement Manager EMEA

Siplec Ivry s/ Seine

2008 à 2013

- Développement du sourcing et des achats : 14 millions EUR de C.A. annuel
  - ✓ Définition de la stratégie achat de la zone et réalisation d'une veille marché permanente
  - ✓ Gestion et accroissement du parc fournisseurs (Maroc, Tunisie, Égypte, Israël, Pologne, Ukraine, Lituanie, ...). Produits textiles (40%), bazar (20%), art de la table (20%), et alimentaires (20%). C.A. Achat + 600% en 5 ans.
- Gestion de la chaîne logistique et qualité
  - ✓ Centralisation, consolidation et mise aux normes qualité du portefeuille fournisseur de la zone
  - ✓ Pilotage des commandes jusqu'à leur livraison

### Business Développement Manager Inde

Siplec Inde

2005 à 2008

- Création et Administration du bureau d'achat Textile : 10 millions USD de C.A. annuel
  - ✓ Constitution légale de la société auprès des autorités
  - ✓ Recrutement et management de l'équipe d'acheteurs
- Mise en place de la filière Textile « Fast Fashion » grand import
  - ✓ Sourcing et sélection de fournisseurs répondant aux exigences de l'import « court terme »
  - ✓ Mise en œuvre des outils de la Supply Chain

### Adjoint Directeur Import

Siplec Ivry s/ Seine

2003 à 2005

- Supervision de l'exécution des commandes sur l'ensemble de la chaîne import. Coordination des équipes backoffice
- Contrôle des prix de revient des produits importés
- Centralisation des achats en devise pour les produits manufacturés (800 millions USD annuel)

### Acheteur

Siplec Ivry s/ Seine

2000 à 2003

- Sourcing, négociation, achat et suivi de l'approvisionnement des vêtements pour enfants (C.A. annuel de 10 millions EUR)

### Responsable Bureau d'achat Bangladesh

Joy Thai Co.Ltd. Bangkok

1998 à 2000

- Sélection des usines, placement des commandes, suivi qualité (C.A. annuel de 15 millions USD)