

Sandrine Huet

47 ans

46 rue Rabelais

92.130 Issy-les-Moulineaux

+ (33) 6.03.15.19.73

huet-sandrine@outlook.fr

 <http://fr.linkedin.com/in/sandrinehuet>



Directeur des achats

Améliorer la performance des achats, s'aligner sur les objectifs de l'entreprise, obtenir des gains QCD et TCO, apporter une valeur ajoutée, faire évoluer les fonctions transverses

Stratégie Encadrement Organisation Opérations Projet transverse

Dale Carnegie training 2016 - Finaliste aux Trophées des achats 2014 - Green Belt

Pilotage de projet et changement <ul style="list-style-type: none">• Organisation, planification, gestion des ressources• Gestion simultanée de projets et chantiers• Appui sur des méthodes et outils de pilotage de projet et de conduite du changement• Construction de stratégies de communication et plans de formation	Pilotage des achats <ul style="list-style-type: none">• Benchmarking, sourcing, négociation, stratégie• Utilisation de méthodes et outils métier• Choix de KPI, structure de coûts et TCO, budget• Création de partenariats Fournisseurs• Développement de la réduction des coûts, stock• Organisation des Achats : méthode, outil, processus
Encadrement <ul style="list-style-type: none">• Encadrement fonctionnel et hiérarchique de 9-30p• Développement des compétences• Suivi de sous-traitants• Accompagnement d'équipes pluridisciplinaires• Relationnel transverse	Stratégie & Management <ul style="list-style-type: none">• Production de méthodologie, outil, schéma directeur• Anticipation des risques• Amélioration de la performance métier• Création, valorisation d'une Direction• Adhésion des Directions connexes

Pilotage de la fonction Achat-Logistique : Directeur des achats

2015 / 2017 **ASWO (640p, sites de Bezons et Allemagne) – Axe : développement européen et innovation**

Société familiale, aux objectifs de développement ambitieux, dans la nécessité de structurer sa Direction des achats, puis de la développer rapidement sur un périmètre européen, pour être en mesure de gérer une activité quadruplée

- . Diagnostic de l'existant, analyse d'écarts. Risques à faire/ne pas faire. Roadmap. Planning. Plan d'actions.
- . Construction d'un référentiel d'outils achats. Formalisation de procédures. Coaching des équipes. Définition des stratégies achats directs et indirects. Chasse aux coûts cachés.
- . Montée en compétence de 3 pôles. Evangélisation autour du soutien achat.
- . Encadrement de 3 pôles. Réunions récurrentes des équipes. Définition des objectifs individuels. Membre du CODIR.

⇒ Validations par le DG. Construction de la DHA. Réunions stratégie d'entreprise. Evolution des fonctions transverses. Périmètre achat, logistique, supply chain. Recadrage des Fournisseurs chinois. Evitement des risques achats, financiers, juridiques. Adhésion aux procédures et nouveaux modes de fonctionnement.

PICKUP SERVICES (300p, site de Paris, LA POSTE) - Budget 45 Mio€ - Axe : réduction des coûts et risques

Société en évolution, déployant ses ressources technologiques et coûteuses, dans la nécessité de maîtriser ses coûts, de développer la fonction Achat et de piloter les relations transverses

- . Choix et animation des stratégies achats de Prestations Intellectuelles et IT. Construction d'un plan de réduction des coûts.
- . Evaluation des gains à court terme puis à moyen terme.
- . Négociation. Contractualisation des contrats importants en PI et IT. Mise en œuvre des actions visant à dé-risquer les achats.
- . Etude d'opportunité sur les outils SI Achats et autres sujets de veille.
- . Animation du Comité Achat.

⇒ Satisfaction des Clients internes. Sourcing gagnant. 145 K€ de gains sur 3 mois. 400 K€ de gains prévisionnels sur 6 mois.

SNECMA (15.000p, sites de SQY-Villaroche-Evry-Belgique) – Budget 83 Mio€ - Axe : gains de productivité

DHA mature, en recherche d'une amélioration de ses résultats, du développement des compétences de ses équipes et de mettre en place des partenariats Fournisseurs

- . Choix d'actions pour obtenir des gains achats sur toutes les familles d'achats MRO civil. Animation d'un lean achat pour améliorer la performance achat et celle des Acheteurs.
- . Soutien des Acheteurs en négociation et lors de situations bloquantes.
- . Collaboration avec la Qualité pour développer la performance des Fournisseurs.
- . Encadrement d'une équipe de 7 Acheteurs et 3 Administrateurs achats, répartis sur 3 sites.

⇒ Développement des compétences des Acheteurs. Pilotage de projets transverses (dont l'un, redressé en 1,5 mois). Certification Green Belt de 2 Acheteurs. Organisation du Dpt Achat MRO civil. 32 Mio€ de gains.

2013 / 2014 **AEROPORTS DE PARIS (8.900p, sites d'Orly et Roissy) – Budget 49 Mio€ - Axe : professionnalisation**

Accompagnement d'Acheteurs en négociation. Amélioration de la performance achats. Evolution des pratiques.

⇒ Evolution des compétences de l'équipe. Lancement des actions pour l'Achat Responsable. 136.500€ de gain sur 6 mois. ROI à 2 mois sur la méthodologie d'évaluation des Fournisseurs.

Conseil en organisation, stratégie, management : Directeur de projets, Consultant en stratégie

2007 / 2013 **ASI CONSULTING, KYRIBA, EKIS, R&CI pour les Clients : FAURECIA, AREVA, PSA, RENAULT**

Pilotage de projet depuis l'amont vers l'aval, en organisation, restructuration, optimisation de flux, conformité réglementaire. Action commerciale.

⇒ Homogénéisation mondiale de 3 processus de gestion d'un parc machines. Production d'un SDSI à 3 ans. Formation au pilotage de projet. Gestion simultanée de 30 chantiers ou 10 projets. 1 source de gain par projet.

Achat opérationnel et animation de projets transverses : Responsable de service achats

1994 / 2007 **PROCESS + CONTROL, WESTFALIA (200p), S.F.R. (1.000p) - Budget 20 Mio€ - Axe : Création**

Portefeuille de pièces de production et CAPEX. Exportation (15 Mio€). Plans de réduction des coûts et stock. Recrutement. Animation d'un Kaizen.

⇒ Organisation et valorisation du Dpt. Création d'une DHA. Recrutement. Politique Win Win et Make or Buy. 20% de réduction des coûts. 0 stock à 6 mois.

FORMATIONS

2014 **MBA spécialisé en achats : Diplôme I.M.A., «Major» avec mention - EM ILV**

1993 **Ecole de commerce : Higher European Diploma Administrative Management - ENS Cachan**

CENTRES D'INTERET

- Arts martiaux, Natation
- Publications : Le Lean sous toutes ses formes...et en Achat ! (Décision Achats, LinkedIn)
- Voyages