Franck BORELL
Résidence Les Jardins d'Acadie
146, rue Maréchal Foch
14750 Saint-Aubin-Sur-Mer

E-mail : franck.borell@wanadoo.fr
Telephone : 06 68 72 22 58
Compte Linkedin

25 ans d'expérience sur des fonctions Ventes (8 ans), Marketing (8 ans) et Achats (7 ans)

RESPONSABLE ACHATS

BLOC COMPETENCES

★★★★ **Stratégie achats :** déploiement de la stratégie achats, analyse du marché et acteurs

★★★★ **Négociation achats :** à toutes les étapes (projets, protos et vie série + investissements)

★★★☆ **Langues étrangères :** anglais (TOEIC 850) et allemand lors d'échanges internationaux

★★☆☆ **Management :** d'une collaboratrice, transversal projet & coaching nouveaux arrivants

★★★★ **Maitrise des ERP :** pilotage budget, analyse DA et gestion commandes via SAP/Cegid

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

06/2019 – 11/2020 (18 mois)
Acheteur groupe, CAP Group Argences & Moult (14) – Mécanique de precision

- Budget Achats : 3.5 M - effectif 100 personnes
- Globalisation et rationalisation des achats dans une organisation multisites
- Management d'une collaboratrice, chargée des approvisionnements
- Projet aéronautique : contrats matières et composants, investissements machines
- Pilotage de la performance fournisseurs, traitement des réclamations : 30 FNC /mois

Productivité achats sur la période : 330 000 €

04/2016 – 09/2018 (2.5 ans)
Responsable Achats, SBM Clénay (21) - Chauffage pour bâtiments industriels

- Budget Achats de 920 K€ (50% sur des 30 références clés) - Effectif 25 personnes
- Notation des 20 fournisseurs stratégiques, plans d'action, négociation des accords MP et composants
- Traitement des Demandes d'Achat, Non Conformités et commandes. Sourcing nouveaux forunsiseurs

Productivité achats sur la période de 24 mois : 8% du budget achats global

09/2014 – 02/2016 (1.5 ans)
Formateur pour adultes, AFPA Pôle Tertiaire Quétigny (21) – Formation

- Formation d'adultes de 25 à 60 ans, groupes de 6 à 12 personnes. Sessions : 6 mois (face à face + FOAD)
- Modules encadrés : Assistantes Commerciales et de Direction (bac+2), Secrétaires Administratives (bac)

Réalisations : passation du titre professionnel, organisation d'un forum emploi et de journées portes ouvertes

02/2014 – 05/2014 : **Bilan de compétences**

10/2002 – 02/2014 (11 ans)
Cadre Achats et Marketing, FREUDENBERG SAS Langres (52) – Industrie Automobile

- **Acheteur Projets** : budget 35 M - effectif 500 personnes. Pilotage budget 7 M : outillages et pièces d'essai + frais généraux. Soutien aux équipes projets lors des phases prototypage (consultations, négociations et commandes). Key user SAP
  → **Evolution vers le poste d'Acheteur Production :** budget 15 M, négociation tarifs vie série, contrats avec fournisseurs stratégiques, lien avec les Achats Centraux en Allemagne (acier). Interface avec service Qualité sur le traitement FNC. Master Trainer SAP, formation des homologues acheteurs français des autres sites après une migration SAP majeure.
- **Product Marketing :** en équipes projets, realisation des offres de prix et outils d'aide à la vente pour les équipes commerciales externalisées, situées à proximité des constructeurs VL et PL
  → **Evolution vers le Marketing Stratégique :** création de poste après l'obtention du Master : analyse des marchés, veille concurrentielle et technologique, rédaction de rapports pour les équipes de direction. Déploiement de la stratégie aux Etats-Unis avec la mise en place des outils de pilotage identiques à ceux utilisés en Europe.

1997 – 2002 (5 ans)
Responsable des Ventes, ALCATEL Dijon (21) – Télécoms & Réseaux

De Responsable de Secteur (TPE jusqu'à 50 lignes) sur la Côte d'Or, évolution vers le poste de Responsable Entreprises (PME-PMI 51 à 200 lignes) sur la Bourgogne. Développement CA et prospection nouveaux clients

Réalisations : vente de solutions à valeur ajoutée (Centres d'appels à CRC et Actel+ sur Dijon)

FORMATION INITIALE ET CONTINUE

2015 : Licence Professionnelle Formateur pour Adultes - Université de Bourgogne et AgroSup Dijon
2005-2006 : **Master Executive** (marketing, finances et management) - Ecole de Commerce BSB Dijon
1992 : D.E.E.S.M.I. - ICAD Paris XV, Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing International
1991 : B.T.S. Commerce International - Lycée Fustel de Coulanges Massy

ET POUR MIEUX ME CONNAITRE :

Plongée sous-marine
Volley-ball
Voyages à l'étranger
Concerts et festivals