



DIRECTEUR ACHATS & SUPPLY-CHAIN

COMPETENCES :

- **MAITRISE PROCESSUS ACHATS DIRECTS&INDIRECTS**
- **ANIMATION PROJETS (OPEX & CAPEX)**
- **MANAGEMENT EQUIPES**

Nicolas COSTIOU

48 ans, Angers

☎ +33 (0)6 15 03 69 63

✉ ncostiou7@free.fr

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2022 à ce jour : ACOME, France (50) ; Industries Automobile et Télécom / Câbles / TP.

CA Ventes : 500 Mio EUR / 1000 p. Budget Achats : 300 Mio EUR / 1 000 fournisseurs.

• Directeur Achats – **MANAGEMENT DE TRANSITION**

Missions : Diagnostic sur efficacité organisation achats en place et évaluation cohérence avec la stratégie d'entreprise. Management de 14 personnes. Suivi opérationnel Achats stratégiques (Cuivre, Energies).

Résultats : Préconisation pistes d'amélioration, apport fluidité communication interne, lancement actions achats pour assoir stratégie entreprise (maîtrise rentabilité et gestion du risque opérationnel).

2019/2021. : CERTINERGY & SOLUTIONS, France (49) : Services et Travaux Efficacité Energétique. Valorisation CEE.

CA Ventes : 120 Mio EUR / 150 p. Budget Achats : 25 Mio EUR / 150 fournisseurs.

• Responsable Achats

Missions : Création Service Achats ; Support aux équipes Projets Industries et Bâtiments ; Gestion Panel Sous-Traitants/Partenaires ; Management Risques Juridiques. Achats Directs & Indirects (Maintenance).

Résultats : Support opérationnel Projets (adéquation Cahiers des Charges, Planning, Budget) ; Mise en place Couverture Contrats (40% du CA Achats) ; Négociations : 500 KEUR / an. Management équipe.

2018/2019... : SARREL, France (72) ; Industrie Automobile / Injection Plastique & Chromage.

CA Ventes : 90 Mio EUR / 1000 p. Budget Achats : 20 Mio EUR / 300 fournisseurs.

• Responsable Achats Projets – **MANAGEMENT DE TRANSITION**

Missions : Diagnostic sur dysfonctionnements des organisations et opérations, gestion Achats pour moules, injection plastique, outillages (moules, support, moyens de contrôles, etc...)

Résultats : Préconisation pistes d'amélioration, structuration suivi Projets, création outils efficacité opérationnelle, animation équipe Achats France / Portugal. Implication dans Investissement ligne peinture (1.5 Mio EUR).

2017/2018 : TMW TECHNOLOGIES (Groupe EREN), France (49) ; Traitements Eaux / Effluents Industriels / TP.

CA Ventes : 2 Mio EUR / 18 p. Budget Achats : 1 Mio EUR / 100 fournisseurs.

• Responsable Achats & Supply-Chain.

Achats échangeurs plastiques, ensembles PP, PE, instrumentations (T°C, débits), vannes ; Achats Transports.

Missions : Lancement AO. Professionnalisation Achats et Mise en place contrats / Structuration « Supply-chain ».

Résultats : Coordination Travaux réussie (cloisons sèches, élec, eau...). Négociation coûts et délais optimisée.

2005/2016 : P.C.M., France (49) ; Pompes volumétriques & systèmes – secteurs Oil&Gas et Industries.

CA Ventes : 90 Mio EUR / 600 p. Budget Achats : 35 Mio EUR / 400 fournisseurs.

• Responsable Achats & Chef de Projets Stratégiques Achats (R&D et Industrialisation).

Missions : Analyse des Besoins, Support Spécifications. Animation opérationnelle Projets (Cibles, Planning, Coûts, Risques, Ressources). Achats produits longs métaux (barres, tubes), fonderie, chaudronnerie, usinage, moteurs, vérins, pompes, traitements thermiques, traitements de surface.

Périmètre Projets : France / Asie / USA. Négociation couts complets (TCO), Management équipe :

Jusqu'à 5 personnes. Achats Directs & Indirects.

Résultats : Qualification Produits R&D et lancement Industrialisation effectif (Gains de 20%), Sécurisation délais.

2000/2004 : SAGEM & Robert BOSCH, France ; Industrie Automobile – Calculateurs/Injecteurs & Systèmes de freinage.

CA Ventes moyen : 100 Mio EUR / 1 000 p. Budget Achats moyen : 75 Mio EUR / 1 000 fournisseurs.

• Acheteur famille « Composants électroniques (actifs, passifs) & « Fonderie, Traitement de surface ».

Missions & Résultats : Définition et suivi de stratégie Europe, Support R&D pour qualifications nouveaux traitements. Négociations productivités annuelles moyennes de 2%, Reporting au CoDir.

Expérience Achats Investissements. Achats Directs & Indirects (Maintenance).

LANGUES & LOGICIELS

Français : Langue maternelle. **Anglais :** courant (1 an en Angleterre). **Allemand :** notions (études 7 années).

Logiciels : Pack Office (Word, Excel, Power Point). ERP (S.A.P, SAGE X3).

FORMATION

1999 - 2000 : **Ingénieur INSA Val de Loire.** Option : Négociation (Achats / Ventes) de Produits Industriels

1998 - 1999 : Université de Brighton (UK). Durée : 10 mois.

1994 - 1998 : INSA Val de Loire., France. Génies Mécanique & Electrique, Matériaux, Management Projets.

DIVERS

Sport / Nature : Natation, course à pied : marathons Paris (1997 et 2003), La Rochelle (2016).

Musique : Toutes sortes, particulièrement baroque, Jazz ; pratique du piano.

Autre : Certificat Secouriste du Travail. Participation régulière à débats publics sur thématiques de société.