



# Vigneshwar GOVINDARAJAN RAJKUMAR

SPÉCIALISTE SUPPLY CHAIN, ACHAT, LOGISTIQUE ET COMMERCIAL – BILINGUE ANGLAIS



Nantes, France / Ottawa, Canada / Bangalore, Inde



[vigneshwargrctd2010@gmail.com](mailto:vigneshwargrctd2010@gmail.com)



[linkedin.com/in/vigneshwargr](https://www.linkedin.com/in/vigneshwargr)

+91 9940 1578 23 / +33 7 58 61 49 53

## FORMATION

- 2022  
**Master of Science (Bac+5)**  
Université de Toronto, Canada  
Gestion d'approvisionnement, achat et logistique - Génie Industriel
- 2018  
**Master of Science (Bac+5)**  
École des Mines de Nantes, France  
Gestion d'approvisionnement, achat et logistique - Génie Industriel
- 2014  
**B. Eng (License/Bac+3)**  
Université Nationale Aérospatiale Joukovski - Institut d'Aviation de Kharkov, Ukraine  
Génie Aérospatiale

## COMPÉTENCES-APTITUDE

- Capacité d'écoute et de règlement des problèmes ●●●●
- Gestion des parties prenantes ●●●●●
- Direction (*Leadership*) ●●●
- Communication ●●●●
- Organisation ●●●●

## LANGUES

Français	B2 (TCF Canada certifié)
Anglais	C1 (IELTS niveau CEFR certifié)
Tamoul	Bilingue
Télougou	Bilingue
Hindi	Avancé

## PARCOURS PROFESSIONNELS

- 2023 - Actuel  
**SONOVISION CANADA INC. – GROUPE ORTEC**, Canada/Inde  
Responsable d'affaires, Commercial, Achat / Business Manager - Aéronautique
  - Assurer le lien avec les grands comptes : Airbus, Safran, Thales, Dassault Aviation, etc.
  - Piloter de nouveaux partenariats, identifications de clients pour la croissance
  - Contrats et négociations, identification des fournisseurs, support CXO et direction
- 2020 - 2023  
**AMBASSADE DE FRANCE - BUSINESS FRANCE (GOV. DE FRANCE)**, France/Inde  
Responsable/Chargé d'affaires - aéronautique, aéroportuaire, approvisionnement, mobilité
  - Développement d'affaires en internationale pour les PME, ETIs et des grands comptes sur industriel aéronautique (clients clés ; Airbus, Safran, Thales, Air France, CNES, Groupe ADP)
  - Expert du secteur aérospatial, identification de pistes d'investissement, piloter et animer des événements de promotion commerciale, gérer les relations commerciales
  - Commercial : étude du marché, prospection, B2B, négociation, liaison avec le top management, influence des cadres dirigeants, gouvernement local
  - Soutien diplomatique, coordination visites ambassadeur- ministériels
- 2018 - 2019  
**VESTAS France SAS**, Montpellier, France  
Acheteur - Transport logistique EMEA
  - Acheteur direct & indirect - achats stratégiques, coordinateur logistique pour la France
  - Liaison avec les parties prenantes internes ; planification, exécution et suivi du planning de transport sur TMS/SAP ERP, suivi du respect des conditions d'achat ; gérer les RFQ/RFP, les non-conformités (NCR), les réclamations
  - Gestion de projet : surveiller les plans de livraison internes, exécuter la livraison du projet, aligner les priorités des clients
  - Performance des fournisseurs : sélection & nomination des fournisseurs, suivi de la qualité et des standards établis, amélioration continue, SOP
- 2014 - 2016  
**VESTAS R&D**, Chennai, Inde  
Value Engineering APAC
  - Assurer la liaison avec les ventes techniques, la gestion des offres et les clients finaux, en évaluant le potentiel commercial pour les prises de commandes fermes ; piloter des revues techniques, s'aligner sur les exigences des clients
  - R&D : mener des études de faisabilité intégrant des modèles CFD avancés, une évaluation des risques et des évaluations des concurrents

## COMPÉTENCES TECHNIQUES / RESPONSABILITÉS

---

- **Gestion des comptes** : identification de nouvelles opportunités commerciales, développement des clients existants, animation des engagements B2B, participation aux négociations/discussions classifiées ; relations client-fournisseurs axées sur le client et entretenues facilitant les synergies commerciales
- **Planification et opérations** : Piloter la planification et les opérations de la chaîne d'approvisionnement (réception, *sourcing*, inventaire et approvisionnement, prévisions et planification et exécution du transport), coordonnées avec les fournisseurs sur l'activité d'approvisionnement, piloter les appels d'offres et la négociation de contrats avec les normes établies
- **Optimisation Supply Chain et transport** : Engager avec les parties prenantes de l'approvisionnement et de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale pour livrer efficacement sur le réseau de transport et de distribution ; établir, suivre et maintenir les calendriers de projet et les plans de livraison, maintenir les transactions sur *SAP ERP*, les réglementations liés à la logistique (*modes de transport, douane et les documentations associées notamment - CMR, AirWay Bill, Bill of lading; INCOTERMS*)
- **Collaboration mondiale** : Prise en charge d'initiatives visant à rationaliser l'excellence des processus métier au niveau mondial et à s'aligner sur la région SBU – France, Europe et Asie-pacifique
- **Développement des processus métier** : Amélioration du statu quo sur le modèle d'opérations de la chaîne d'approvisionnement et engagement dans une réflexion créative pour apporter des compétences pertinentes, améliorer la croissance de l'entreprise, réduire les coûts (intégrer la méthodologie de réduction des coûts), apportant ainsi de la valeur aux clients
- **Amélioration des processus commerciaux** : Système d'exploitation de gestion établi (à savoir, connexion hebdomadaire) qui garantit un flux de communication transparent, développement de *SOP* pour les nouveaux marchés/produits, identification des goulots d'étranglement, développement d'outils pour la transparence des transactions commerciales et résolution des paiements bloqués (*P&B*) ; outils informatiques d'excellence opérationnelle pilotés et déployés - *TMS* pour le processus *P2P*
- **Gestion des parties prenantes** : Assurer la liaison (interface) avec les équipes internes : construction (chefs de projet et de chantier), planificateurs, ventes/techniques commerciales, gestion des offres, informatique ; externes : fournisseurs au niveau des composants, *3PL/4PL* (prestataires de services logistiques, autorités portuaires, transporteurs, débardeurs, etc.), ainsi que les clients finaux pour atteindre les objectifs commerciaux partagés et réussir la livraison à temps et dans son intégralité
- **Engagement d'équipe** : joueur d'équipe, ouvert aux suggestions et aux commentaires constructifs, partageant les meilleures méthodologies de pratiques

## ACCOMPLISSEMENTS

---

- **Commercial** : pilotage réussi de la prospection pour le développement commercial international d'un client avec une valeur de transaction d'environ 100M€
- **Sécurité** : conditions d'achat établies, procédure opérationnelle standard (*SOP*) et flux de processus pour les chantiers de construction en France et au Maroc
- **Livraison** : performances de livraison atteintes pour 50 expéditions de projets sur site par an, déploiement réussi de l'outil de *reporting* pour l'équipe technique des ventes
- **Économies de coûts** : au moins 30 000 EUR/an. Réduction des coûts en consolidant et en optimisant les expéditions inversées en coordination avec les achats mondiaux
- **Engagement et mise en réseau des parties prenantes** : développement et établissement de réseaux avec des parties prenantes clés et des clients industriels des secteurs de l'aérospatiale, de l'aviation, de la logistique et de l'énergie sur les marchés de la France, de l'UE et de l'APAC

## HONNEUR/CERTIFICATIONS

---

- Six Sigma ceinture jaune
- Associate Négociation, PRINCE2®
- Loi humanitaire internationale - ICRC
- Cert Prép. : Project Management (PMP)®
- Boursier CHARPAK – Ambassade de France (2016, 2017)