

Luis Arturo Ortiz

4266 rue du Pavillon • Sherbrooke, Québec, Canada J1N 0J4

• Contact: 819-345-2710 • Courriel électronique: ortiz_luisarturo@outlook.es

OBJECTIF

Être un leader précis, minutieux et persévérant qui cherche un poste de gestion dans un environnement de travail de progrès et de croissance, toujours à la recherche d'apprendre des nouveaux défis, être un actif fonctionnel pour assurer de transformer nos objectifs en résultats souhaités dans les délais établis, diriger et coordonner mon équipe ainsi que les processus avec des compétences exceptionnelles en communication et en résolution de problèmes pour apporter un changement positif et optimal dans l'entreprise.

QUALIFICATIONS CLÉS

- Diplômé de l'Institut de technologie et d'enseignement supérieur de Monterrey en tant qu'ingénieur industriel bilingue.
- Plus de 8 ans d'expérience responsable en gestion commerciale ainsi que des solutions d'ingénierie compétitives pour répondre aux exigences des clients.
- Initiative et compétences en leadership pour gérer tous les suivis des clients et des projets de manière efficace.
- Connaissance approfondie des processus commerciaux des produits ainsi que de l'expérience en matière de soutien technique et de service après-vente.

CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES

- Capacité à prioriser
- Bonne structure de travail, rigueur et rythme de travail
- Leadership démontré ainsi que des compétences analytiques et techniques

COMPÉTENCES SPÉCIALES

- Bon esprit d'équipe
- Attention au client
- Solutions d'ingénierie efficaces
- Innovant
- Développement commercial et des affaires
- Trilingue (français, anglais et espagnol)
- Sens de la planification et de la négociation
- Organisé, tenace et leader

EXPERTISE TECHNIQUE

- Gestion commerciale: Propositions, stratégies tarifaires, ainsi que la gestion des bons de commandes en assurant la satisfaction du client. Résout des problèmes, identification des opportunités potentielles et suivi au client.
- Ingénierie: Gestion et mise en œuvre de solutions d'ingénierie pour répondre aux exigences techniques et commerciales des clients, ainsi que la gestion et suivi de toute la chaîne d'approvisionnement en maintenant des échéanciers de projet spécifiques selon les demandes des clients.
- Chaîne d'approvisionnement: L'analyse et planification des tendances (forecast) des produits, capacité des usines, capacité de production, afin d'assurer l'information précise de réapprovisionnement à faire de façon stratégique.
- MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook, One drive, Team, Visio.
- Connaissances logicielles supplémentaires: LCM informatique, MS Project, Visual, Report Pro
- Connaissance technique de la chaîne d'approvisionnement, des transformateurs moulés de basse tension en résine époxy, des transformateurs moyenne tension et haute tension imprégnés sous vide, des unités de type à sec en résine moulée et des transformateurs MT remplis d'huile.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

E-Solutions (Bestar Inc) – Sherbrooke, Québec, Canada

Avril 2022 - Juin 2024 (2 ans)

Planificateur de la chaîne d'approvisionnement – Secteur Manufacturier

- S'assurer d'avoir la quantité nécessaire de produit en stock, en respectant le niveau minimum, maximum afin d'éviter les pénuries et le surplus de matériaux.
- Assurer un niveau de service client élevé en surveillant les niveaux de stocks de produits finis dans chaque entrepôt et usines, et en coordonnant toutes les commandes de réapprovisionnement d'entrepôts.
- Gérer les indicateurs de performance (KPI) de façon hebdomadaire ;
- Analyser les tendances et travailler en étroite collaboration avec le département des ventes pour prévoir la demande, en tenant compte de plusieurs facteurs tels que l'historique des ventes, les prévisions des clients, la configuration des produits, les plans promotionnels, les nouveaux produits, les cycles de vie des produits, et les statistiques de vente par région;
- Produire la planification de capacité pour les usines de Lac-Mégantic et Sherbrooke, en étroite collaboration avec les départements de production et approvisionnement, en tenant compte de plusieurs facteurs tels que la capacité de production, les délais de productions, les délais d'approvisionnements, les tailles de lots efficaces, la configuration des produits, et les plans promotionnels.
- Gérer le système ERP à partir de la maintenance de la base de données pour gérer les soumissions, les bons de commandes, réceptions et autres. ;
- Améliorer et standardise nos processus de chaîne d'approvisionnement en collaborant avec les autres départements et les fournisseurs logistiques. ;
- Coordonner les commandes de réapprovisionnement des entrepôts et surveiller les niveaux de stocks des produits finis. ;
- Surveiller, monitorer et analyser les indicateurs de performance et les coûts, afin d'atteindre nos objectifs et d'améliorer notre performance. ;
- Fournir des rapports et des analyses pour supporter le processus S&OP (planification des ventes, des opérations, et des inventaires). .
- Assurer l'exactitude, l'intégrité et la mise à jour des données au sein du système ERP (Visual and Reports Pro 2021) et avec les fournisseurs logistique. .
- Supporter le service à la clientèle avec la résolution des problèmes rencontrés dans les processus logistiques (annulation de commandes, marchandises endommagées, livraison après la date requise etc.)
- Analyser le marché de fournisseurs, promos et autres pour identifier les stratégies d'approvisionnement .
- Des autres tâches administratives-techniques liées au bureau entre les différents départements impliqués dans le processus

Surplec Inc – Sherbrooke, Québec, Canada

Mars 2018-Mars 2022 (4 ans)

Gestionnaire Commercial HT et MT – Secteur Manufacturier

- Gérer les réquisitions et coordonner les achats d'équipements, d'outils, de matières premières, composants, services et d'autres achats indirects requis par chaque client, chaque contrat et chaque spécification technique

- Assurer que la gestion des achats soit alignée avec les spécifications techniques de chaque client, chaque contrat, le plan d'affaires et la satisfaction des clients.
- Gérer toutes les opportunités commerciales potentiels et réquisitions d'achat des transformateurs au stock et neuf, la chaîne d'approvisionnement, transport, logistique, etc., tout en conformité avec les besoins du client, du fournisseur et le processus de l'entreprise.
- Analyser le marché de fournisseurs, promos et autres pour identifier les stratégies d'approvisionnement
- Participer à la conception et compléter les documents d'appels de propositions et les grilles d'analyse pondérée
- Gestion et suivi de la production du produit (commande jusqu'à le produit final et livraison FOB)
- Gestion et suivi du transport et logistique FOB au port jusqu'à la destination finale.
- Gestion et suivi des matériaux et pièces additionnelles à ajouter au produit final selon les spécifications du client et soumissions.
- Évaluer, sélectionner et optimiser les produits ou services nécessaires pour répondre aux besoins des clients dans les applications spécialisées des transformateurs MT et HT.
- Développer des solutions d'ingénierie compétitives selon le budget estimé, les échéanciers établis et d'autres spécifications du client, en utilisant les produits et services de l'entreprise pour le marché canadien.
- Lancer le processus d'approvisionnement, analyser les résultats et définir la liste des fournisseurs potentiels. ;
- Produire un ensemble complet de spécifications techniques basées sur un minimum d'informations reçues des clients ;
- Fournir des dessins techniques préliminaires pour devis ou fabrication. ;
- Examiner et approuver la conception fournie par les fabricants OEM. .
- Mettre en œuvre des stratégies de tarification, des plans de marketing et de gestion des comptes, en utilisant les outils fournis, ainsi que les systèmes commerciaux de l'entreprise.
- Négocier avec les fournisseurs afin d'obtenir de meilleures conditions liées à la qualité, au prix, aux délais de livraison ainsi qu'aux modalités de paiement. Recommander l'attribution du contrat et préparer les documents. Participer à l'établissement d'un plan de gestion du changement au besoin.
- Créer, maintenir et faire des suivis de nos solutions fournies ainsi que résoudre les problèmes qu'il peut avoir, y compris la coordination des changements ou modifications d'ingénierie dans le processus de devis technique. ;
- Gérer les clients au quotidien, en utilisant l'approche d'ingénierie, des caractéristiques et avantages techniques du produit, etc.
- Participer au développement des critères de performance et de suivi des contrats et des fournisseurs ;
- Développer les opportunités dans notre département de ventes lors de l'interaction avec les clients ainsi que effectuer des évaluations des besoins des clients, identifier les opportunités et fournir des solutions. ;
- Résoudre les questions techniques des clients ; fournir un soutien technique et commercial du produit après-vente. .
- Suivi des changements et les développements dans les produits, services et industries
- Participer aux réunions hebdomadaires avec les membres de l'équipe pour atteindre les objectifs de l'entreprise, comprendre l'esprit d'entrepreneur et gérer son entreprise tel quel..
- Gérer les échéanciers du projet et de la coordination de la chaîne d'approvisionnement depuis

qu'une commande est placée jusqu'à ce qu'elle soit livrée à la destination finale ; assurer la satisfaction totale des clients. ;

- Fournir un soutien technique au sein du département des ventes et au l'utilisateur final sur les différents produits et solutions impliqués, en utilisant sa propre connaissance du produit et l'assistance du département d'ingénierie et l'usine de fabrication OEM.

- Optimiser et mettre en place les paramètres de stock de sécurité et des bonnes pratiques d'inventaire

- Évaluer la performance des contrats et des fournisseurs (coûts, délais, qualité, services, relation), proposer un plan d'action et assurer le suivi auprès des parties prenantes de l'entreprise.

- Gérer le système ERP à partir de la maintenance de la base de données pour gérer les soumissions, les bons de commandes, réceptions et autres. ;

- Des autres tâches administratives-techniques liées au bureau entre les différents départements impliqués dans le processus.

Arteche North America – Hidalgo State, MX

Novembre 2014-Août 2017 (3 ans)

Gestionnaire Commercial HT et MT– Secteur manufacturier

- Gérer les réquisitions et coordonner les achats d'équipements, d'outils, de matières premières, composants, services et d'autres achats indirects requis par chaque client, chaque contrat et chaque spécification technique

- Assurer que la gestion des achats soit alignée avec les spécifications techniques de chaque client, chaque contrat, le plan d'affaires et la satisfaction des clients.

- Préparer, enregistrer, vérifier et envoyer des propositions avec les meilleures solutions techniques, fourniture des prix, public bids, les rapports et les données pertinentes requises par les clients sur demande ;

- Négocier avec les fournisseurs afin d'obtenir de meilleures conditions liées à la qualité, au prix, aux délais de livraison ainsi qu'aux modalités de paiement. Recommander l'attribution du contrat et préparer les documents. Participer à l'établissement d'un plan de gestion du changement au besoin.

- Gestion des dessins d'atelier préliminaires pour approbation et fabrication ;

- Analyser le marché de fournisseurs, promos et autres pour identifier les stratégies d'approvisionnement

- Participer à la conception et compléter les documents d'appels de propositions et les grilles d'analyse pondérée

- Gestion et suivi de la production du produit (commande jusqu'à le produit final et livraison FOB)

- Gestion et suivi du transport et logistique FOB au port jusqu'à la destination finale.

- Lancer le processus d'approvisionnement, analyser les résultats et définir la liste des fournisseurs potentiels.

- Optimiser et mettre en place les paramètres de stock de sécurité et des bonnes pratiques d'inventaire

- Gestion et suivi des matériaux et pièces additionnelles à ajouter au produit final selon les spécifications du client et soumission.
- Suivi au client sur les solutions fournies ainsi que résoudre de problèmes. Enregistrement, coordination et gestion des échéanciers du projet et de la coordination de la chaîne d'approvisionnement depuis qu'une commande est passée jusqu'à ce qu'elle soit livrée à la destination finale ; assurer la satisfaction totale des clients
- Gérer le système ERP à partir de la maintenance de la base de données pour gérer les soumissions, les bons de commandes, réceptions et autres. ;
- Des autres tâches administratives-techniques liées au bureau entre les différents départements impliqués dans le processus.

ÉDUCATION

Institute de Technologie et d'enseignement supérieur de Monterrey (ITESM) – Diplômé au Mexique d'août 2007 à décembre 2013 avec le plan d'études du baccalauréat en tant qu'Ingénieur Industriel.

Institute de Technologie et d'enseignement supérieur de Monterrey (ITESM) - Collège – Août 2004-Août 2007

Université de Sherbrooke (UdeS) - MBA – Début de maîtrise dans le trimestre d'hiver 2024

IDIOMS Maîtrise du français (Niveau B2/ certifié TEFAQ) – autant à l'écrit qu'à l'oral - avancé

Maîtrise de l'anglais (certifié IELTS) – autant à l'écrit qu'à l'oral - avancé

Maîtrise de l'espagnol (langue maternelle) – autant à l'écrit qu'à l'oral - avancé