|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| MICHAUX | Bastien |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : Voir notes

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Hauts-de-France Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 60000€ - 65000€

Nationalité : France Permis de travail : ras

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : hello work CV mais rien de

Postes recherchés : ACHATS DIRECT et /ou INDURECT (côté GEEK)

Secteurs d'activités souhaités : OPEN sauf AGROALIMENTAIRE

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires : ras

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

37 ans
2 enfants

12 ans achats
BTS AT ingé
ISEG - Rue natio

Master rmarketing com
AXIMA à Marcq
Pole process industriel
Génie CVC --> Nucléaire & salle propre industriel
Fonctionnement comme une petite agence (siege du pole à Lyon)
Siege AXIMA à Nantes
Nucléaire & salle propre industrielle
Projet & Travaux neuf

Achats direct
poste : elec - sous traitance - fourniture & pose de gaine (tuyauterie)
+ Grosse machinerie
clé en main (mise en service)

SALLE BLANCHE / Confection industriel de A à Z
+ travaux de remise à neuf (réparation - maintenance - revamping etc.)
4 ans labas

Manque de suivi / soutien --->

GSK & LFB
A quitté AXIMA car TRIO ENDEL INEO AXIMA
La direction voulait qu'ils répondent à des AO ---> Sauf que ça ne marchait pas
Bcp de départ côté chiffrage, BE etc.
L'activité côté salle blanche s'est arrêté ---> Ont perdu le plus gros contrat
Moins de travaux dans le nucléaire

EXOTEC
préparation de commande --> Automatisation de robots
vente de solution qui permet d'aller de + en + vite
1er acheteur (aujourd'hui 13 avec un resp & une directrice)
dépendait du resp de prod
6 ans
OJ 1300 personnes dans le monde - siege social tyê batiment google
fete leurs 10 ans - 1ere licorne industrielle de France
Le COVID a été le gros declancheur
La boite a bien évolué
font du clé en main ---> il y'a des spécialités
Milieu extrement compétitif et très concurrencé (Chinois)
Phase constante ---> Gagne de moins en moins de marchés / Clients
Bosse bcp avec Decathlon, gens de la grande distrib, site internet (+ petits clients)

Achats projet depuis 2 ans
A sa charge plusieurs machines - 1 grosse et des petites
1 partie armoire electrique
gestion d'une stratégie achat sur cette machine sur 18/24 mois (avoir les bonne spieces au bon prix, à temps, anticipe les futurs features de la machine, réfléchi constamment au cycle de vie du produit)
Travail en binome avec un ingé industrialisation (relais entre le BE & les achats)
il s'assure que c'est réalisable côté concetion
s'assurer que cette piece perdure etc.
"Maître du cycle de vie du produit"
S'implique des le départ avec le BE

3 prochaines année :
qualité au départ
aujourd'hui : extrement challengé sur le prix

perte en autonomie - direction qui est la pour s'assurer que tout est fait dans les process
avant : choix d'un fournisseur de part de dispo etc.
Aujourd'hui passe par une série de process etc.
l'amiance a pas mal changé au sein de la boite --->

principale reflexion : Peu de perspective d'évolution
40 RH dans la boite (top de bosser dans cette société ---> )
Mais service ACHATS est bloqué par resp achats --> Qui vient de l'auto (
Ils voient tout le monde évolué sauf nous
Evolution --->

Grosse disparité de salaire dans son service (collègue qui ont + de 15/20K de +)

Avant : Acheteur "à tout faire"
Mise en place du service ---> Casquette d'acheteur stratégique
Passage de commande (casquette appro)

SAP en train de le mettre en place
1er janvier 2026 --> Bascule (aujourd'hui travaille sur BUSINESS CENTRAL)
2/3K d efournisseurs
sur son périmetre : Une cinquantaine
France & EUROPE DE L EST (Roumain, Tcheque, Polonais, Espagne portuguais et commande la Chine)
Sourcing spcialist chinois embauché

===

ACHATS ---> OK

===

Manager : Why Not
Engie : Assistante achats --> elle passait les commandes, validait les commandes, les délais etc.

===

REM : 54-58K tt compris (cariable : inte & participation en fonction des résultats de la boite et des équipes)
Prétentions : 60-65K (en dessous de 60K n'ira pas)

Conditions de travail spéciales :
Bcp de reporting et très souple
1j de TT / semaine (50J à l année) ---> Open space

P3 et ont réussi à renégocier
poste important

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | A |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting | A |
| Dynamisme | A |
| Compétences techniques | A |
| Esprit de service | A |

Leviers de motivation : Projet/Poste,Rémunération,Localisation du poste

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Electronique & Semi-conducteurs,Energies thermiques,Nucléaire

Métier(s) : ACHETEUR

Logiciel(s) / Outil(s) : sap

Entreprise(s) : EXOTEC AXIMA

Domaines : Achats

Commentaires suite à l'entretien : TOP CANDIDAT - Présentation parfaite, motivé, belles XP chez AXIMA & EXOTEC. P3 peu compressible certainement, cherche à partir car pas d'évolution possible, changement de cap de la société etc.

Décision : OKSI RH