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