

TONY **BRIARD**

D. de naissance : 31.07.1977 – R. Ed. Vaillant 37000 Tours -*mob.* 06.62.62.01.20
toni.briard@orange.fr - *https://www.linkedin.com/in/tony-briard-21195b30*

EXPERIENCE

03.2015 – 01.2020 – DIRECTEUR PROJETS, INOVSHOP (92) – 40M€/~300 PERS.
Digital et expérience client / Merchandising sécurisé / PLV / MOA / Logistique et déploiement RETAIL.
Encadrement et animation des chefs de projets.
Gestion de projet de la phase d'offre à la réalisation des livrables.
Expression des besoins, présentation client et construction de l'offre technico-commerciale
Analyses des risques, des contrats, respect des plannings, coûts, délais et qualité du projet.
Contrôle des documents techniques et commerciaux.
Coordination avec les services, bureau d'études, maîtres d'œuvre et unités de fabrication.
Garant de la relation avec les filières étrangères (15 BU – 85 pays)
Suivi des opérations de déploiements monde et développement commercial.
Suivi du recettage, calcul de marge et de la facturation client-fournisseur.
Direction projet du chantier d'intégration SAP du groupe.

RESPONSABLE DES OPERATIONS,
Encadrement et animation des équipes ADV/CRC, Achats, Hotline, Chefs de projets, BE, Logistique (>30 pers)
Suivi administratif et commercial des projets et des ventes de négoce
Garant de la bonne exécution de la politique commercial du groupe.
Définition de la politique d'achat, optimisation des coûts
Contrôle et validation de l'activité financière intra-groupe.
Suivi des relations et négociation avec les fournisseurs et prestataires externes.
Mise en place opérationnelle et financière de sociétés porteuses de projets du groupe.
Réalisation des audits internes, process et amélioration continue.
Rapport d'activité en comité de direction

07.2012 – 02.2015 - FONDATEUR ET CHEF D'ENTREPRISE, MYDELICECORNER (37)
Epicerie fine et produits frais haut de gamme.
Gérant de la société et concepteur du site internet
Gestion des achats et du développement des ventes.
Suivi de l'activité administrative et financière

11.2009 – 06.2012 - RESPONSABLE EXPORT & ADV, METRONIC (37) – 18 M€ ~70 PERS.
Electronique et réception numérique/satellite/Audio.
Développement commercial export (UK, Europe de l'est)
Entrée sur le marché de la connectique A/V en GSB, RETAIL DE-UK-Pologne
Encadrement de l'équipe ADV export (7 pers.)
Suivi de l'activité logistique import-export
Traitement des indicateurs de vente France et export

11.2006 – 10.2009 - RESPONSABLE ADV, CIDELEC (92) – 15 M€ ~70 PERS.
Luminaire et éclairage à économie d'énergie
Encadrement de l'équipe ADV et assistant commercial (3 pers)
Gestion des opérations administratives (commandes, retour, SAV, factures...)

Suivi de l'activité logistique import-export

03.2004 – 09.2006 - LOGISTICIEN, PHILIPS MEDICAL SYSTEMS (UK) >1000 PERS.
Matériel d'imagerie, écographie et rayon X.
Pilotage logistique des retours de pièces.
Gestion des imports urgents et expédition client (CHU, Clinique)
Suivi des stocks, inventaires des SAV, rapport de l'activité logistique SAV.

FORMATION

2000-2002 BTS ACTION COMMERCIALE

COMPETENCES

- Management d'équipe
- Gestion de projets et déploiements monde
- Management des opérations
- Bon esprit d'analyse
- Autonome et dynamique
- Bon communicant et adaptabilité
- Intégration ERP d'une entreprise
- Connaissance SAP/SAP by D, Oracle, Navision/ Utilisation Pack office
- Anglais courant