

Nicolas LEBAILLY
Acheteur
International - Industriel

FORMATION

2009	Master II – Institut du Management des Achats Internationaux (MAI), Bordeaux Ecole de Management (BEM), Talence (33)
2007	Master I – Acheteur Industriel, Ecole Supérieure d'Achats, Approvisionnement et Logistique (ESAAL), Bergerac (24)
2006	BTS – Management des Unités Commerciales (MUC), Arcade Formation, Caen (14)
2004	DEUG 1 – Administration Economique et Sociale (AES), UFR, Caen (14)
2003	DEUG 1 – Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives (STAPS), UFR, Caen (14)
2002	Bac ES – Economique et Social (options mathématiques et sports), Lycée Louis Liard, Falaise (14)

Langues **Anglais** : Courant, TOEIC 795 (2008)
Préparation au First Cambridge Certificate (2008)
Pratique professionnelle quotidienne (langue de travail)
Espagnol : Notions

Informatique Pack Office, ERP (AS400 / SAP R3), Plateforme e-purchasing (Ariba, SuMo, Vivaldi), Lotus Notes, Internet/Intranet, Outils graphiques (retouche et montage photos / vidéos), Plateforme MAC OS X et PC

27 ans – Célibataire
Permis B
Mobile géographiquement
57 Rue Victor Lépine
14 000 CAEN
06 08 58 32 02
nlebailly@orange.fr

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2008	Acheteur Projets, Valeo Engine Management Systems (VEMS), Caen (14) – Stage MAI (6 mois) Prise en charge des Achats Projets type Capteur (5 millions d'euros) <ul style="list-style-type: none">- Types de capteur : température, niveau, pression, position et multi-application- QCDI : Gestion de la relation fournisseurs (SRM) & Co-développement- Resourcing LCC / BCC- Analyse de la Valeur / Design review / Co-design & Design to cost- Consultation / Analyse / Négociation / Sélection des fournisseurs / Contractualisation- Plateau Projets : Direction, R&D, Qualité, Méthodes, Process, Logistique, Vente, Finance- Actions ponctuelles : RFI, RFP, BOL, ...
2006 - 2007	Acheteur Projets / Familles, Guy Degrenne, Vire (14) – Stage ESAAL (5 mois) + CDD (2 mois) Gestion de portefeuille Achats Verrerie (2 millions d'euros) <ul style="list-style-type: none">- QCD : Gestion de la relation fournisseurs (SRM)- Consultation / Appels d'offres (RFQ)- Evaluation des fournisseurs- Participation aux plateaux projets : Marketing, R&D, Finance, Juridique, Logistique, Qualité- Etude dans le cadre de la restructuration des outils de communication du Groupe - 500 K€
2005 - 2006	Commercial courriers / colis grand public, La Poste, Caen (14) – Stage BTS (6 mois) Amélioration de la performance commerciale en bureau de poste et CRM <ul style="list-style-type: none">- Création de modules de formation- Conduite de séminaires de formation- Gestion de clientèle professionnelle de proximité
2004	ELS (Employé Libre Service), Super U, Falaise (14) – Job d'été (2 mois) Gestion du linéaire produits liquides <ul style="list-style-type: none">- Mise en rayon / Facing- Optimisation et gestion des stocks
2001	Commercial, France Télécom, Falaise (14) – Job d'été (2 mois) Vendeur en agence <ul style="list-style-type: none">- Conseil / Relation clients- Gestion des stocks- SAV

CENTRES D'INTERETS

Loisirs	Musique, Cinéma, Informatique, Jeux vidéos, NTIC
Sports	Tennis de Table (14 ans / Compétition), Ski Alpin (18 ans de pratique), Escalade (6A)
Voyages	Séjours en : Angleterre, Espagne, Grèce, Italie, Pays Scandinaves, Turquie Destinations envisagées : Etats-Unis. Russie