



**Olivia VIEILLEVIE**  
38, AV Julian Grimau  
40 220 Tarnos  
43 ans - Célibataire

olivia.vieillevie@orange.fr

☎ 05.59.64.72.34 (06.19.84.43.88)

**Responsable d'affaires**

## Expériences Professionnelles

Depuis Octobre 2010

15 mois

### Responsable d'affaires

**TURBOMECA (Groupe SAFRAN) - Tarnos (40) - Motoriste leader sur le marché international.**

- S'assurer de la disponibilité des ressources (pièces neuves et réparées) pour la réalisation d'un programme moteur pour la France (S'engager sur des délais ; Donner de la visibilité sur les stocks)
- Gérer les pièces critiques et être partie prenante aux arbitrages
- Allouer les ressources aux affaires conformément à l'engagement pris et s'assurer de la livraison en complet/conforme. (Planifier, tirer les flux, suivre les pièces)

### Stagiaire achats

Janv. 10-Mai 10

4 mois

**DASSAULT-AVIATION - Biarritz (64) - Leader européen de l'industrie des avions de combat et un des leaders mondiaux des avions d'affaire haut de gamme**

Sujet : Améliorer les performances du groupe achat « Pièces élémentaires » (sous-traitance)

Objectif :

- Optimiser le processus achat mis en place 5 ans auparavant (séparation de la fonction achat et de la fonction approvisionnement)
- Réduction de 20% du cycle de sous-traitance (en nombre de jours)

Méthodologie :

- Mesure de la performance actuelle (calcul du cycle d'achat en nombre de jours)
- Recueil et analyse de l'existant (questionnaire, interviews de 7 acheteurs, 6 approvisionneurs et 3 chefs de service)
- Diagnostic (mise en avant des dysfonctionnements par la méthode des 5 M)
- Préconisation (en application immédiate, et dans un horizon d'un an et de 3 ans)

Gain : 20% = 7 jours

Mars 05-Nov. 08

4 ans

### Responsable Logistique/Achat

**LES CONSTRUCTIONS DASSE - Castets (40) - Construction d'écoles et bâtiments modulaires**

- Planifier et piloter les chantiers (300 chantiers annuels)
- Être l'interface entre les commerciaux, les équipes de sous-traitant et la production
- Mettre en place les moyens humains et techniques adaptés dans le; respect des délais et des contraintes)
- Suivre administrativement les chantiers (bons de commandes et factures)

### Création d'agence

Fév.04-Mars 05

1 an

**Sté NOUVELLE MUNIAIN COMBUSTIBLE - Biarritz (64) - Négoce de carburant**

- Achat de carburant aux différents groupes pétrolier (320 M<sup>3</sup> / jour)
- Prospection nouveaux clients ; vente et organisation de tournée en petit porteur
- Mise en place d'une équipe de travail

### Responsable d'agence

Mai 91-Nov.02

11 ans

**Sté DYNEFF - Tarnos (40) - Négoce de carburant (CA 2001 : 600 M€ ; volume ; 226.000 M<sup>3</sup>)**

- Gestion d'une équipe de 5 personnes (recrutement, formation, animation)
- Hausse du CA de 50% et fidélisation fichier client (87% clients actifs)

## Formation

2010

2003

1990

1988

**Titre d'Acheteur Industriel (niveau II) - Ecole Supérieure d'Achats, Approvisionnements et Logistique - Bergerac (24)**

**Titre de Technicien Supérieur en Méthodes et Exploitation Logistique (niveau III DUT) - AFTIFTIM Bordeaux (33)**

**Niveau BTS Action Commerciale - EPSECO Bayonne (64)**

**Baccalauréat G.3 - CENDRILLON Dax (40)**

## Informations Complémentaires

**Langues**

Anglais (TOEIC 560) - Espagnol (niveau baccalauréat) -

**Sports**

Horse-ball ; Equitation (galop 3) ; Randonnée pédestre ;

**Informatique**

Microsoft Office (Word, Excel, Power Point) ; **SAP**