

OLIVIER LE GUEN

Business Unit Manager

Secteurs d'activité principaux: Environnement, Home Appliance, Technologies de l'Information



COMPETENCES
PRINCIPALES

Stratégie Commerciale	★ ★ ★ ★ ★ ★	Langues (ES, FR, EN)	★ ★ ★ ★ ★ ●
Gestion de projets	★ ★ ★ ★ ★ ★	Business Intelligence	★ ★ ★ ★ ★ ★
Gestion de stocks	★ ★ ★ ★ ★ ●	Gestion d'équipes	★ ★ ★ ★ ★ ●
ERP, bases de données	★ ★ ★ ★ ★ ★	Web 2.0, E-commerce	★ ★ ★ ★ ★ ★
Contrôle de Gestion	★ ★ ★ ★ ★ ●	Comptabilité, Finances	★ ★ ★ ★ ● ●

Habitué à travailler en équipe, orienté vers le résultat, autonome, organisé, réactif, pourvu d'une grande capacité de travail et d'adaptation ainsi que d'une aisance relationnelle.

EXPERIENCES
PROFESSIONNELLES



01. 2008
Actualité

OLGCONSULTING

Barcelone - Espagne

Consultant Freelance

J'ai réalisé des missions de courte et longue durées orientées principalement dans l'organisation et l'optimisation des ressources, apportant à mes clients rigueur, autonomie, polyvalence et une vision analytique avancée du monde de l'entreprise aussi bien au niveau économique, commercial, que structurel et humain. Je propose principalement les services suivants:

- Consulting organisationnel : création et analyse de diagrammes de flux, définition d'organigrammes et fonctions, création de procédures et de manuels d'exploitation, organisation documentaire, définition de systèmes de reporting avancés, définition, création et implantation d'indicateurs de gestion.

- Informatique de gestion : réalisation et implantation d'outils informatiques avancés, définition et création d'interface entre les différents systèmes existants, définition et amélioration de systèmes de Business Intelligence, audits informatiques, formation aux utilisateurs.

- Comptabilité analytique et Contrôle de gestion: définition et création de centres de coûts, définition et suivi de système de rolling forecasts, réalisation de budgets, comptes d'exploitation et Business Plans, calculs et suivis de points morts,

- Direction de projets : gestion budgétaire, recherche de personnel spécialisé, gestion d'équipes, mise en place et suivi de diagrammes de Gant, relation clientèle.

- Web et e-commerce : Conseil et Création de sites Internet et boutique en ligne, analyse de keywords et trafic web, mise en place de campagnes publicitaires et partenariat (systèmes d'affiliation et autres), intégration des plateformes avec les systèmes de gestion traditionnels

Missions principales:

- **Merca Ocasión** - Home Appliance (depuis 07/11) : Responsable de production Organisation et informatisation du magasin, implantation de procédures métier, implantation et suivi du reporting des ventes et des achats, gestion des stocks et réalisation d'inventaires, optimisation des circuits documentaires et processus administratifs divers, création, intégration et gestion du site e-commerce B2B www.mercaocasion.com.

- **SMATSA** - Propreté (05/10-06/11) : Contrôleur de production Étudier et optimiser les processus productifs de chaque unité et réaliser les réajustements nécessaires, organiser le traitement des données afin de faciliter le reporting ultérieur, définition des coûts standards, analyse des écarts et forecasts.

- **Optima Environmental Services** - Déchets Industriels (01/08-05/10) : Directeur Responsable des activités productives (logistique et centre de transfert de déchets dangereux), création et suivi de budgets de trésorerie, Comptabilité analytique et contrôle de gestion, réalisation de Business Plan, participation dans les négociations de ventes de l'entreprise, recherche de solutions de financement

11. 2004
12. 2007**Ocasiones Sacoloco, S.L. - Merca Ocasión Les Fonts**

Terrassa - Espagne

Gérant

Groupe d'entreprises du secteur de la vente en gros et au détail d'électroménagers outlet. Sacoloco disposait fin 2007 de 3 boutiques et 2 franchises et une facturation de 4M€, doublée en 3 ans.

- Direction et organisation : définition du plan stratégique, recherche de locaux pour les boutiques, suivi des travaux et implantation des nouveaux points de vente, réalisation des investissements, relations sociétaires des deux entreprises et définitions des apports nécessaires, établissement des procédures de travail, embauche et gestion du personnel, informatisation de toute la gestion de l'entreprise de part l'implantation d'un ERP Retail.

- Administration et Finances : définition de la politique de recouvrement clients et des paiements fournisseurs, définition des critères de comptabilité analytique, définition des centres de coûts, suivi des écarts et Forecasts, réalisation et analyse des clôtures mensuelles des comptes, suivi du budget de trésorerie, relation avec les entités bancaires et recherche de formes de financement, contrôle des caisses des boutiques, contrôle de la conciliation bancaire, définition budgétaire.

- Commercial : Définition de la politique commerciale du réseau de boutiques, définition et création du concept de marque, contrôle du mix-commercial, visual merchandising, calcul des marges, promotions, publicité, service clientèle, définition de la politique de fidélisation, création d'un modèle de franchise et relation commerciale avec les franchisés.

- Achats : recherche et négociation avec les nouveaux fournisseurs, définition des lancements et du catalogue produits, définition du cycle de financement.

11. 1998
10. 2004**FCC Medioambiente, S.A.** Madrid, Barcelona y Zaragoza - Espagne**Responsable d'exploitation**

Première incorporation à ONYX SCL, Groupe Veolia, comme technicien de projets. À partir de 2000, incorporation comme Chef d'exploitation dans la division de déchets industriels de FCC Ambito.

- Projets : réalisation d'études terrain, définition des services, participation dans la réalisation des études économiques, réalisation de documentation technique.

- Logistique : contrôle de planification des tournées (120 services par jour), contrôle et embauche du personnel (équipe de 30 personnes), définition et analyse des ratios de l'activité, contrôle et responsabilité du centre de coûts, définition des investissements nécessaires, contrôle de la maintenance externe.

- Production : Gestion et direction de deux centres de tri de Déchets Industriels Banals (+100.000t/an inclus le contrat d'emballages ménagers de l'Aire Métropolitaine de Barcelone), gestion et embauche du personnel (équipe de plus de 40 personnes), contrôle des flux des centres, relation avec les administrations compétentes, gestion du centre de coûts, définition des investissements, gestion de la maintenance interne, définition et suivi des ratios de production, réalisation de comptes d'exploitations, calculs de points morts, définition des coûts variables.

- Commercial : conseil technique, définition des offres techniques, recherche de voies de valorisation spécifiques, recherche d'équipements spécifiques, réalisation de comptes d'exploitation de grands comptes.

- Organisation : définition des procédures de travail, implantation d'application informatique du groupe et leur amélioration, réalisation de diagrammes de flux.

- Prévention des risques du travail et Environnement: certification ISO 14001 de l'entreprise Ipodec Riscop

**EAE Deusto** Barcelone - Espagne

MBA en Administration et Direction d'entreprise

Institut Environnement Urbain

Groupe Veolia - Université Cergy Pontoise

DU Gestion des services urbains.

Université Paris XI - Sceaux

- IUP: Maîtrise en Gestion Internationale

- IUT: Techniques de commercialisation

Né à Paris XIII le 16 septembre 1974
Marié, deux enfants
Disponibilité immédiate sur toute la France

2, avenue Surcouf
91650 Breuillet

01 85 46 01 19 - 06 52 94 51 20

olivier@olgconsulting.com

<http://es.linkedin.com/in/olgconsulting/fr>

<http://www.viadeo.com/fr/profile/olivier.le-guen2>