



Edmond ZAMBA

Supply chain management

Permis de conduire

✉ edmond.zamba@me.com

☎ 06 13 33 92 28

Ordonnancement

Approvisionnement

Logistique

Fort d'une expertise en gestion de la chaîne d'approvisionnement, je souhaite rejoindre une organisation industrielle au sein d'une supply chain. Ma réactivité, ma flexibilité et ma soif de me former au quotidien sont les piliers me permettant de m'adapter aux exigences quotidiennes de votre entreprise.

Expériences

ORDONNANCEMENT / ACHAT / APPROVISIONNEMENT

BRONZAVIA - Depuis février 2023

- ▶ Je suis fier de contribuer à l'augmentation du taux de livraisons à temps pour notre client SAFRAN Nacelles (aéronautique), réalisant une progression durable de l'OTD de 13% à 97%.
- ▶ J'établis le Programme Directeur de Production.
- ▶ Je réalise, analyse et exploite le calcul des besoins bruts et nets.
- ▶ Je gère l'ordonnancement et le lancement des ordres de fabrication.
- ▶ J'avertis le responsable de production en cas de ratio capacité/charge inadéquat.
- ▶ Je contrôle l'avancement des opérations de fabrication pour optimiser l'OTD.
- ▶ J'entretiens et paramètre les articles dans l'ERP. (taille de lot, seuil et stock de sécurité, quantité économique, tarif)
- ▶ Je réalise en tant qu'approvisionneur le sourcing des fournisseurs possédant les qualifications requises, négocie les tarifs selon la taille de lot.
- ▶ Je crée les commandes fournisseurs de sous-traitance, gère les ARC et les relances fournisseurs pour un suivi des livraisons juste à temps.
- ▶ J'anime et coordonne la routine SQCDT pour une ligne de production (client : Safran).
- ▶ J'assure au quotidien la liaison avec la majorité des responsables de service (production, méthode, contrôle, qualité) pour garantir le respect des échéances.
- ▶ Je collecte les commandes commerciales fermes et prévisionnelles sur le portail AirSupply et vérifie l'intégration de celles-ci dans notre ERP via EDI.
- ▶ J'administre les ventes destinées à Airbus, Safran, ATR, et Triumph Aviation.
- ▶ J'organise le transfert et la livraison des produits aux clients finaux.
- ▶ Je réalise les LOB clients (line of balance) et les présente aux clients, en apportant tout le niveau de détail nécessaire.
- ▶ Je tiens une réunion téléphonique ou teams hebdomadaire avec les clients finaux pour les informer sur l'état d'avancement des fabrications en cours, alerter en cas d'imprévu et être force de proposition.



Compétences

Planification, Ordonnancement

PIC - PDP - CDB - CBN - OF

Sourcing, Achat, Approvisionnement.

Gestion des stocks.

Anglais technique.

Microsoft office

Excel (TCD, RV, RX, PowerQuery).

Gestion d'équipe, Leadership.

Manager Logistique

DAHER Aerospace - Février 2017 à décembre 2022 - CDI



- ▶ Daher est à la fois avionneur et équipementier industrie avec un pôle logistique et services
- ▶ Je manage une équipe constituée de réceptionnistes, de magasiniers, et d'agents logistiques.
Ce qui se traduit au quotidien par :
l'élaboration du planning, le suivi du personnel intérimaire, la gestion des compétences et de la polyvalence, le pilotage de l'activité grâce à la mise en place des KPI, L'animation de la conduite du changement, l'amélioration continue et la résolution de problèmes (8 D, 5S).

les activités logistiques s'articulent autour :

- ▶ des réceptions physiques et informatiques de marchandises.

- ▶ Des conditionnements de marchandises et des expéditions à l'international vers les clients finaux, ce qui représente une moyenne de 2,3 millions d'euros de chiffre d'affaires mensuel.
- ▶ L'entreposage, la gestion des stocks, les inventaires, les préparations de commandes et l'approvisionnement synchrone en bord de chaîne de production automobile.
- ▶ Du contrôle sur le flux de production.
- ▶ de l'approvisionnement en petit outillage et en consommable d'expédition

Directeur régional des ventes

Groupe BERTIN BG2P - 2012 à 2013



- ▶ Garant du chiffre d'affaires sur un réseau de 5 agences situées en Île de France et dans l'Oise.
- ▶ Coordination des services techniques, administratifs et commerciaux.
- ▶ Formation et accompagnement des directeurs d'agence. Négociations commerciales et suivi des installations techniques.
- ▶ Recrutement des équipes commerciales

Responsable du développement énergie renouvelable

Groupe René Bertin - 2010 à 2012



- ▶ Chargé de développer au sein du groupe, la gamme isolation pour l'habitat. Pompes à chaleur, chaudières à condensation, panneaux solaires.
- ▶ Élaboration de plans d'action marketing et commerciale pour un réseau de 42 agences (zone nord France).
- ▶ Réalisation de KPI pour mesurer, évaluer les résultats commerciaux. Progression de 12% du chiffre d'affaires produits chauffage sur les deux années d'exercices
- ▶ Hausse de 12 % de chiffre d'affaires sur deux exercices consécutifs pour le périmètre de chauffage aux énergies renouvelables.

Formateur

Groupe BERTIN BG2P - 2008 à 2010



- ▶ Assurer la formation des commerciaux en ce qui concerne : les méthodes de vente respectant les règles de la FVD.
- ▶ les produits d'isolation et de chauffage (énergies renouvelables).
- ▶ Chargé d'accompagner sur le terrain les équipes commerciales dans les régions suivantes : Île de France, Oise, Picardie, Nord Pas de Calais, Champagne Ardenne, Alsace lorraine.
- ▶ Chargé de former les directeurs d'agence : gestion d'équipe et management commerciale.

Directeur d'agence

Groupe BERTIN BG2P - 2001 à 2008



- ▶ Gestion d'un centre de profit. Garant du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation
- ▶ Recrutement et formation.
- ▶ Encadrement d'une équipe de 30 commerciaux

Formations

Certification aéronautique EASA PART M/145 & 21G

AIR FORMATION

Mars 2024

Législation aéronautique - EASA PART 21G

BAC + 1 GÉNIE CHIMIQUE

1990 à 1992

|| Centres d'intérêt

Management industriel

- ▶ Supply chain management
- ▶ Lean six sigma