

« SALES AND OPERATIONS PLANNING » MANAGER (H/F)

Ref: 200201 – 7 Février 2020

NOTRE CLIENT :

Société familiale créée il y a plus de 60 ans, forte de 70 collaborateurs à travers le monde, notre client fabrique un produit unique au monde : des barres à trous en aciers spéciaux, aciers inoxydables et en alliages de titane, destinées à être utilisées dans de nombreux domaines d'activité de niche : outillage (forets, tarauds et porte-outils,...), médical (implants pour l'orthopédie et instruments, ...), industrie alimentaire (haute-pression, ...), nucléaire, énergie, automobile, aéronautique. L'entreprise réalise l'industrialisation, la fabrication et la vente sur son site de production basé dans l'Allier et dans ses filiales implantées en Allemagne, en Chine et aux Etats-Unis. Son chiffre d'affaires (12 M€) est réalisé à 90 % à l'export, dans 45 pays.

CONTEXTE DU POSTE :

Pour poursuivre son développement et répondre aux nouveaux défis mondiaux, notre client a engagé un projet de transformation d'envergure. Objectifs : se positionner sur de nouveaux segments de marché, améliorer et développer les capacités de production.

Pour accompagner ce changement, notre client crée un poste de :

« Sales and Operations planning » Manager (H/F)

au sein de sa direction administrative et financière.

Le responsable S&OP constitue les prévisions de production afin d'anticiper les besoins en ressource permettant de garantir la disponibilité des produits. Il veille au bon déroulement des prévisions et les reporte sur les écarts afin d'anticiper les dérives. Il assure l'interface entre le Business development, l'administration des ventes, la production et les ressources humaines.

DESCRIPTION DU POSTE

Missions principales :

Prévision opérationnelle :

- Analyser les données de prévision de vente et les transposer en unité d'œuvre de production,
- Planifier les besoins en ressources (humaines, et matériels) pour répondre aux prévisions de vente,
- Anticiper les évolutions (vente et production) et proposer aux acteurs (Industriel, RH, Achats, Commercial et Finance) des données claires ainsi que des scénarii (lissage de charge, décalage de délai, augmentation de la capacité,...) permettant la prise de décision.

Préparation et animation de la réunion mensuelle S&OP / PIC :

- Animer la réunion en affichant les situations industrielles et commerciales et les niveaux de stock en proposant les arbitrages nécessaires à l'équilibre vente-production-service-stocks à court (3 mois) ou moyen terme (15 mois).
- Structurer les données : analyse des ventes, des règles de séquençements de production (macroscopiques), et les notions de familles de prévision de vente et de production sur les ateliers et les moyens critiques.

Reporting des données industrielles et commerciales macroscopiques

- Contrôler le bon déroulement des prévisions de production et reporter les écarts et leurs origines (performance, business) afin d'anticiper les dérives (vision des écarts du PDP vs PIC, volume),
- Remonter aux acteurs concernés (Commercial, industriel) les résultats de cette analyse.

Contrôle de gestion vente

- Suivre l'évolution des ventes du groupe,
- Analyser les écarts entre les prévisions du budget, données de sorties des réunions de Business Development et les réalisations (enregistrement et chiffre d'affaire),
- Faire le reporting auprès des responsables de zone (RZ) de l'évolution de leur business,
- Comprendre et retranscrire (Chiffre d'Affaire, Quantité) avec le Business Development les remontés des RZ et des filiales sur l'évolution court et moyen terme de leur business. (Revue de demande du PIC-PDP),
- Co-animer l'exercice budgétaire vente avec le Business Development.

PROFIL IDEAL

Vous êtes de formation Bac+4 ou Bac+5 type école de commerce ou d'ingénieurs complétée par un troisième cycle en Supply Chain ou d'une expérience équivalente. Vous maîtrisez les ERP et les principaux flux logistiques. La connaissance des statistiques de base et des logiciels informatiques est nécessaire.

Savoir-faire :

- Connaissance des flux industriels et de la Supply Chain,
- Expertise sur tableurs, VBA, ERP,
- Gestion des données complexes...
- Maîtrise impérative de l'anglais (écrit et oral).

Savoir-être :

- Porté(e) par une curiosité d'esprit et une grande capacité d'analyse et de synthèse.
- Vous savez prendre des initiatives permettant d'outiller votre fonction,
- Animé(e) par un esprit d'équipe vous faites preuve de souplesse et vous savez convaincre vos partenaires internes.
- Prêt à vous inscrire dans la durée auprès de notre client.

REMUNERATION ET AVANTAGES :

Ce poste de cadre est rémunéré entre 37 et 44 K€ brut annuel et nécessite une expérience dans la fonction entre 2 et 5 ans. La rémunération se compose de la façon suivante :

- Rémunération fixe sur 13 mois (13^{ième} mois versé en 2 fois à chaque semestre)
- Prime sur objectifs individuels.

Autres avantages :

- Mutuelle familiale
- Intéressement et participation.

Le poste est à pourvoir dès que possible.



CONTACT :

Guy Lavocat, NS Management

Tel. 06 62 14 96 21

Mail : guy.lavocat@ns-management.fr