



Charles BOUSSION

45 ans, Marié 4 enfants

Tel : 06 89 93 32 19

charles.boussion@gmail.com

www.linkedin.com/in/charlesboussion37

Directeur des opérations

15 ans d'expérience dans la distribution multicanal en PME

Expérience professionnelle

Résultats & Compétences

Expérience professionnelle			Résultats & Compétences
Nov 2017	SHIPEA (Prestataire Logistique) Directeur Logistique. Gestion d'un entrepôt multi clients de 18 000 m ² . Suivi des clients (BtoB et BtoC) et respect de la qualité de service . Organisation opérationnelle, planning activités, gestion des indicateurs de suivi	Compiègne (60)	Redéfinition des ressources financières, humaines et techniques Implantation d'une nouvelle cellule de 6000 m ²
2008-2016 8 ans	T&S (Trucks &Stores) Outiror Distribution de produits de bricolage Poste: Directeur Supply Chain. Membre du comité de direction Missions: Porter un dossier de reprise de l'entreprise. Réorganiser les flux logistiques suite fusion de deux marques. Exploiter deux sites logistiques de 10 000 m ² . Manager une équipe de 80 collaborateurs. Coordonner les projets transverses de l'entreprise. Renégocier des contrats de prestations. Développer les services liés au e-commerce.	Tours (37) 350 pers	Gain de 500k€ suite réorganisation des flux. Management en phase de rigueur budgétaire. Maintien du climat social Conduite du changement
2001-2008 7 ans	LA MAISON DE VALERIE Filiale de la Redoute Poste: Responsable logistique et transport Missions: Analyser et optimiser les coûts de distribution (Budget 18M€), et assurer le suivi de la qualité du transport. Sélectionner et gérer des prestataires logistiques. Poste: Responsable de projet Missions: Piloter la réduction de la « non qualité » opérationnelle du service client et de la logistique	Blois (41) 350 pers	Amélioration du ratio transport (12,5%/CA) de 1.5pt sur 3 ans Lucidité dans le choix des prestataires, Relationnel. Management de projet Autonomie, Adaptabilité
1999-2001 2 ans	DECATHLON Magasin de 10 000 m² Poste: Chef de rayon chasse / tir Missions: Développer le chiffre d'affaire du rayon. Manager une équipe de vendeurs. Assurer la sécurité du rayon et de l'atelier d'armurerie.	Herblay (95) 90 pers	Augmentation de 8% des ventes par an. Sens du service client, recrutement, animation équipe commerciale.

Formations

1997	Ecole de commerce de Tours Spécialisation logistique	BAC+5	ESC Tours
1993	BTS Actions Commerciales	BAC+2	EFFICOM Paris

Informations complémentaires

Langues	Anglais : Niveau professionnel. (Toeic : 725)
Sports	Tennis (encadrement d'une équipe de jeunes de 13-15 ans), Course à pied (20 kms)
Associatif	Trésorier d'une association d'aide aux personnes en difficultés
Valeurs	Proximité, Intégrité, Convivialité, Sens du service, Curieux