



Mehdi HOCINE

FREELANCE – CONSULTANT ACHATS SENIOR | MANAGER DE TRANSITION

Ingénieur acheteur senior · 15 ans en achats, y compris en management d'équipe
5 secteurs dont l'automobile – opérationnel rapidement sur toute famille d'achats

Disponible dès janvier 2027 · Lyon et région · Suisse · Télétravail

CONTACT

mehdihocine.mh@gmail.com

+33 7 84 99 03 83

Lyon, France

linkedin.com/in/mehdi-hocine

SOFT SKILLS

- Leadership
- Capacité d'influence
- Résistance au stress
- Orientation résultats
- Autonomie, adaptabilité
- Esprit entrepreneurial
- Esprit positif

COMPÉTENCES ACHATS

- Management d'équipe
- Gestion de projet
- Achats automobile
- Négociation
- Sourcing stratégique
- Make or buy
- Category management
- Achats projets
- Gestion de crise
- Qualification fournisseurs
- Analyse should cost, TCO
- Gestion des contrats
- Gestion des risques
- Conduite du changement
- Appels d'offres
- PPAP

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



Depuis
11/2021

MH Partners | Fondateur | Consultant achats freelance



01/2022 – aujourd'hui | Volvo Trucks | Consultant achats senior

Mission freelance via MH Partners

Achats automobile – cabine poids lourds : sièges (plus de 100 M€ d'achats par an), plastiques extérieurs peints (carénages latéraux, déflecteurs d'air), garnitures intérieures (panneaux de porte, planche de bord), arbres de direction et accessoires.

- Gestion des risques fournisseurs pendant les crises de capacité post-COVID : zéro arrêt de ligne sur mes familles d'achats.
- Conduite des négociations stratégiques pendant la crise inflationniste : demandes de hausses de prix fournisseurs réduites de plus de 10 points.
- Acheteur projet : appels d'offres (RFQ) et attribution d'une dizaine de projets (build-to-print / build-to-spec), dont la majorité pour un programme majeur de plateforme cabine commune Volvo/Renault Trucks.

- **Mission renouvelée 8 fois.**
- **Adaptabilité prouvée : 5 postes d'acheteur famille en 5 ans, sur des familles différentes, et Segment Leader par intérim (management de 3 acheteurs).**



11/2021 – 12/2021 | Lennox EMEA | Task Force Leader

Mission freelance via MH Partners

- Sécurisation des approvisionnements en moteurs et composants électroniques pendant la pénurie mondiale de 2021.
- **Un mois d'arrêt des usines européennes évité.**



03/2020 à
11/2021

Lyon,
France

SPIE CityNetworks | Responsable achats

Filiale (2,5 Md€) de SPIE (7 Md€ ; 48 000 salariés) : réseaux électriques, éclairage public, bornes de recharge (IRVE), réseaux de mobilité.

Périmètre : 2 divisions opérationnelles ; **membre des deux comités de direction (CODIR).**

- **Management d'une équipe de 8 (3 acheteurs, 5 approvisionneurs).**
- Mise en place d'indicateurs achats (KPI) pour piloter les deux divisions.
- Animation d'équipes transverses de réduction des coûts sur les pièces récurrentes.
- Pilotage des équipes achats de grands projets (ligne 14 du métro de Paris : 25 M€).
- **Nouveaux contrats-cadres : ~10 % du temps libéré pour les négociations à fort enjeu.**

LANGUES

- Français : natif
- Anglais : courant (C1)
- Espagnol : niveau B1

SECTEURS

- Automobile
- Énergie & nucléaire
- CVC (HVAC)
- Infrastructures & réseaux
- Semi-conducteurs

FAMILLES D'ACHATS

- Directes : plasturgie, tôlerie, électrique & électronique, moteurs, matières premières
- Indirectes : CAPEX, MRO, logistique, services généraux, sous-traitance

COMPÉTENCES NUMÉRIQUES

- SAP (ERP)
- Excel avancé
- Outils d'IA générative
- Programmation VBA, C++

CENTRES D'INTÉRÊT

- Backpacking
- Padel
- Piano



09/2014 à
03/2020

Lyon, France
et
Dallas,
États-Unis

Dès 2018
Chez Lennox

En parallèle
du poste
achats



09/2011 à
09/2014

Tours,
France



02/2011 à
09/2011

Tours,
France



Diplômé en
2011

Lennox EMEA | Europe Sourcing Manager

Fabricant HVAC (équipements de climatisation et réfrigération) (235 M€ ; usines en Espagne, Allemagne et France), filiale de Lennox International (4 Md\$; 10 000 salariés ; Dallas, États-Unis).

Responsable achats – 4 usines en Europe

- Category management – achats directs : moteurs, acier, cuivre, fluides frigorigènes ; achats indirects : investissements, transport, emballages.
- Élaboration d'une roadmap de réduction des coûts sur 3 ans (objectif : -3 à -5 % par an) et pilotage d'équipes transverses afin de la déployer.
- Leviers : sourcing stratégique, make or buy, accords mondiaux, investissements.
- Chef de projet (PMO) d'une transformation majeure de l'entreprise (R&D, production, qualité, marketing, ventes).
- Mission de 3 mois au siège de Dallas : alignement des stratégies mondiales et benchmark des bonnes pratiques américaines à déployer en Europe.

➤ **Objectif de 3 à 5 % de gains annuels dépassé chaque année.**

Business development manager

- Création de A à Z d'une activité de vente de quotas (nouveau règlement européen F-Gas), repérée via la famille fluides frigorigènes : business plan, mise en place et direction d'une équipe de 4 personnes (projet, ventes, juridique, conformité).

➤ **Contrainte réglementaire transformée en centre de profit récurrent : plus de 50 % de l'EBIT de Lennox EMEA rien qu'en 2018 (plusieurs M€).**

➤ **3 prix reçus: Europe, Purchasing Worldwide, Lennox Worldwide.**

EDF – Nucléaire | Acheteur projet

Premier exploitant mondial de centrales nucléaires (72 Md€ ; 155 000 salariés).

Acheteur projet pour le parc nucléaire français, afin de répondre aux exigences réglementaires et de sûreté post-Fukushima.

Définition de la stratégie achats et pilotage du cycle complet : modélisation should cost pour fixer les prix cibles, rédaction des contrats, négociation et attribution.

- Projets à fort investissement (plus de 20 M€ ; 10 ans).
- Projets stratégiques et urgents liés à l'Autorité de sûreté nucléaire (ASN).
- Claim management : réclamation contractuelle de plus de 0,5 M€ (expertise technique et juridique).

➤ **Responsable de projets de plus de 20 M€ moins de 2 ans après le diplôme.**

STMicroelectronics | International Commodity Buyer

Fabricant de composants électroniques (10 Md\$; 49 000 salariés).

Réduction du coût et de la criticité d'un portefeuille de pièces de rechange de 4,5 M\$: stratégie achats, négociation d'accords-cadres, rationalisation du panel fournisseurs, partenariats France-Singapour.

➤ **5 % de gains sur le volume d'achats annuel.**

FORMATION

Diplôme d'ingénieur – Spécialisation achats INSA Centre Val de Loire, France

- École d'ingénieurs généraliste (mécanique, électronique, informatique).
- Spécialisation achats industriels en 5^e année.