

# Formateur Consultant

Formations et conseils en gestion commerciale et financière, politique achats et management de la chaîne logistique.



KARIM BOUNA MADOÏ  
856, Avenue de Fréjus  
06210 Mandelieu La Napoule  
karimazur@icloud.com  
07.68.58.25.13  
43 ans



## DYNAMIQUE PROFESSIONNELLE

- Avril 2018 : Formateur en bureautique, commerce et vente, management et gestion, niveau BTS – **ESID** – St Raphaël.
- Octobre 2017 : Formateur en commerce et vente, niveaux BAC Pro et CAP - **LA LIGUE DE L'ENSEIGNEMENT** - Nice.
- Septembre 2017 : Formateur consultant en Achats – **MZI FORMATIONS** – Sophia Antipolis.
- Septembre 2017 : Formateur en management des entreprises, marketing, gestion financière – niveaux BP et BTS - **CANNES ACADEMIE** – Cannes.
- Novembre 2016 et Février 2017 : Vacations de Formateur Consultant à l'**AFPA** – Cannes.
- De 2013 à 2016 : Responsable Achats et Approvisionnements - **LABORATOIRES GENEVRIER** – Antibes.
- De 2007 à 2013 : Responsable Achat et Logistique - **ACCASTILLAGE BERNARD** – Cannes - **Equipementier aux professionnels du nautisme**.
- De 2000 à 2007 : Acheteur industriel - **ZODIAC INTERNATIONAL** – Toulouse.

## DOMAINES DE COMPETENCES

- Ingénierie de formation** : diagnostiquer des besoins de formation en entreprise ou explicités par le commanditaire en vue de proposer une offre adaptée, concevoir des actions de formation en réponse aux problématiques identifiées, élaborer des programmes de formation en définissant les stratégies, méthodes, moyens et contenus pédagogiques à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs de formation définis avec le commanditaire, rédiger et présenter une proposition commerciale budgétisée.
- Ingénierie pédagogique** : élaborer des scénarios pédagogiques constitués de séquences et de séances pédagogiques, animer des actions de formation en utilisant des démarches, techniques et méthodes variées et adaptées aux objectifs, au profil des participants, tenant compte des phénomènes et dynamique de groupe et en respectant la posture et l'éthique du Formateur Consultant.
- Manager, animer et réguler** une équipe pédagogique de permanents ou de vacataires en vue de favoriser la cohésion et le travail en transversalité.
- Assurer la gestion et la coordination** administrative, comptable et financière d'une action de formation en respectant le cadre législatif et réglementaire.

## DOMAINES D'EXPERTISES

### ACHATS

- Méthodes et techniques d'optimisation des coûts dans un objectif d'amélioration de la performance financière de l'entreprise.
- Méthodes et techniques d'évaluation des fournisseurs en vue de garantir et sécuriser la chaîne des approvisionnements dans le respect des critères de prix, délai, qualité.
- Contractualiser les achats pour sécuriser et d'équilibrer les relations avec les fournisseurs.
- Politique d'approvisionnement et définition des objectifs de gestion des stocks, dans le respect de la politique achat de l'entreprise.

### COMMERCE

- Techniques de ventes et négociation commerciale.
- Choix de la structure juridique de l'entreprise tenant compte de l'environnement fiscal.
- Stratégie marketing et commerciale tenant compte des objectifs généraux de l'entreprise.
- Gestion commerciale et analyse financière (budget prévisionnel et business plan, analyse de rentabilité).
- Commerce international.
- Marketing (gestion de l'offre produit, positionnement concurrentiel, analyse du marché, communication interne et externe).
- Gestion d'un site de e-commerce.

## FORMATIONS INITIALES ET CONTINUES

- 2016-2017** : Certification professionnelle de **Formateur Consultant de niveau II**, inscrite au RNCP – Greta de Nice.
- 1998-2000** : Licence professionnelle **Acheteur Industriel** à la chambre de commerce et d'industrie de Montauban.
- 1995-1998** : Diplômé de l'EGC – **Ecole de Gestion et de Commerce** : formation en 3 ans aux techniques de vente, gestion commerciale et financière, marketing, droit des affaires, commerce international, achat, langues.
- 1994-1995** : 1<sup>ère</sup> année en **DEUG de droit** – Facultés des sciences sociales. Toulouse.
- 1994** : **Baccalauréat série B** – Sciences économiques et sociales. Montauban.

Bonne connaissance des outils informatiques, notamment du Tableur Excel. Utilisation des logiciels de gestion (CIEL, SAGE) et ERP (SAP, MOVEX). Bons niveaux en Anglais (diplôme obtenu « Certificate in English for business purposes ») et en Espagnol.