

ALEXANDRE LAIGNÉ



30 ans

11 ans d'expérience, dont 5 ans dans les achats IT

+33 6 16 42 75 69

laignealexandre@gmail.com

France

LANGUES

Français ★★★★★

Anglais ★★★★★

Espagnol ★☆☆☆☆

COMPÉTENCES

Pack Office | Salesforce | SAP/LBC | Service Now | DocuSign | Google Workspace

Réactivité | Négociation | Esprit d'équipe | Adaptabilité

INTÉRÊTS



Vélo DIRT



Voyages



Snowboard

Acheteur IT

EXPÉRIENCES PROFESIONNELLES

Voir détail : [pages 2 à 4](#)

- ▼ **Consultant Acheteur Stratégique IT - Actoran** 🇨🇦 1 an et 2 mois
à Montréal QC H3G 2T3 - de mai 2024 à juin 2025
 - Acheteur Stratégique IT - Client : CBC/Radio-Canada - 1 an et 2 mois
([Voir détail page 2](#)) à Montréal QC H2K 0C2 - de mai 2024 à juin 2025
- ▼ **Consultant achats IT - Innoha** - 1 an et 6 mois
à Paris 75008 - de novembre 2022 à avril 2024
 - Acheteur IT - Client : Groupama - 8 mois ([voir détail pages 2-3](#))
à La Défense 92060 - de septembre 2023 à avril 2024
 - Acheteur de Prestations Intellectuelles - Client : AXA Group Operations - 10 mois ([voir détail page 3](#)) à Paris 75017 - de novembre 2022 à août 2023
- **Working Holiday Visa in Australia** 🇦🇺 7 mois de février à août 2022
- **Acheteur de Prestations Intellectuelles IT - Aubay** - 2 ans ([voir détail page 4](#))
à Boulogne-Billancourt 92100 - de septembre 2019 à août 2021
- **Commercial dans l'Oise - ABS reprographie** - 1 an
à Soissons 02200 - de septembre 2018 à septembre 2019
- **Acheteur / Vendeur polyvalent - Cash Converters** - 2 mois
à Saint-Maximin 60740 - de mai à juin 2018
- ...

FORMATIONS

- **Cours d'anglais général - ESE : European School of English** * 🇷🇺
à San Ġiljan, Malta - de octobre à décembre 2021
- **Master : Ingénierie d'Affaires et Ventes Complexes - INSEEC MSc & MBA**
Titre certifié RNCP niveau 7 "Manager Marketing et Commercial"
à Paris 75010 - Obtenu en 2021
- **Baccalauréat : Sciences Techniques de la Gestion, spécialité Marketing**
au lycée Jean-Rostand à Chantilly 60500 - Obtenu en 2013

- ▼ **Consultant Acheteur Stratégique IT - Actoran**  **1 an et 2 mois** à Montréal QC H3G 2T3 - de mai 2024 à juin 2025
- **Acheteur Stratégique IT - Client : CBC/Radio-Canada - 1 an et 2 mois** à Montréal QC H2K 0C2 - de mai 2024 à juin 2025

Contexte :

CBC/Radio-Canada est le diffuseur public national du Canada et l'une de ses plus grandes institutions culturelles. Son mandat est de renseigner, d'éclairer et de divertir, afin de renforcer la culture canadienne. Elle offre un espace unique et un point de vue typiquement canadien, avec une programmation culturelle, musicale et documentaire inégalée. Elle le fait en français, en anglais et en huit langues autochtones.

Mission de longue durée pour renfort des équipes. Mon service est réparti sur Montréal et à Toronto :

Montréal : Managers + équipe : 14 personnes

Toronto : Managers + équipe : 8 personnes

 Familles d'achats traitées : Software, Hardware, Télécom

 Fournisseurs principaux : GAFA, Microsoft, Bell Canada, Rogers, Telus, Qwest software, Unilogik, Zoho Corporation...

Réalisations :

Stratégie d'achat :

- Développer et mettre en œuvre les stratégies d'achat adaptées aux besoins de CBC/Radio-Canada
- Respecter les processus d'achat spécifiques au secteur public et garantir leur conformité réglementaire
- Identifier les opportunités d'optimisation des coûts tout en maintenant des standards élevés de qualité et de service

Gestion des fournisseurs :

- Rechercher, évaluer et sélectionner les fournisseurs compétitifs en software, hardware et télécom
- Négocier les contrats conformes aux exigences des politiques publiques et des cadres réglementaires applicables au Canada
- Maintenir des relations durables avec les partenaires stratégiques et s'assurer de leur capacité à répondre aux besoins du secteur public

Analyse des besoins et gestion des projets :

- Collaborer avec les différentes équipes de CBC/Radio-Canada (technologies, finance, opérations) pour identifier et prioriser les besoins technologiques
- Piloter les appels d'offres publics (RFx), évaluer les propositions et s'assurer de leur alignement avec les objectifs organisationnels

Gestion contractuelle et suivi :

- Superviser la gestion des contrats, y compris leur mise à jour pour rester aligné avec les exigences spécifiques du secteur public
- S'assurer de la conformité aux réglementations locales et internationales en matière d'achats IT

Veille technologique et marché :

- Suivre les tendances du marché IT et télécom pour anticiper les évolutions et proposer des solutions innovantes
- Participer à des événements et forums pour identifier de nouvelles opportunités d'achat
- Utilisation du logiciel **Pack Office** : Word / Excel / PowerPoint / OneNote, **Google Workspace**, **SAP**, **AdobeSign**...

- ▼ **Consultant achats IT - Innoha - 1 an et 6 mois** à Paris 75008 - de novembre 2022 à avril 2024

- **Acheteur IT - Client : Groupama - 8 mois** à La Défense 92060 - de septembre 2023 à avril 2024

Contexte :

Groupama est une société d'assurance mutuelle française. Elle possède deux marques commerciales :

- Groupama, marque d'assurance généraliste distribuée par le réseau des Caisses régionales. Elle est implantée dans 11 pays.
- Gan, assureur des entrepreneurs porté par Gan Assurances et Gan Eurocourtage, deux réseaux généralistes, ainsi que Gan Patrimoine et Gan Prévoyance, deux réseaux spécialisés.

Mon service achat est en charge de la gestion des appels d'offres pour des besoins de consulting en régie, forfait, conseil...

Service : Manager + équipe : 8 personnes

Gestion du sourcing end-to-end pour un volume d'environ 810 consultants représentant environ 59M€ annuel de dépense. Gestion d'environ 120 opérationnels.

 Familles d'achats traitées :

Prestations intellectuelles IT sur toute la France (Lille, Île-de-France, Paris, Mordelles, Bourges, Niort, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Montpellier)

 Fournisseurs principaux : ESN, cabinet de conseil...

 Réalisations :

- Analyse des besoins, challenger (description, séniorité, TJM...) et transmettre les besoins
- En échange quotidien avec les équipes internes Groupama
- Négociation commerciale avec les fournisseurs
- Veille concurrentielle
- Création du bon de commande en vérifiant les contrats cadres, et en respectant les délais d'onboarding
- Gestion des échanges, retours, problèmes de mission entre les équipes internes Groupama et les fournisseurs (négociation, remplacement, demande d'augmentation, levée de clause...)
- Extraction et analyse de données (prix, nombre de prestation, besoin, profil...) avec mise en place de nouvelles méthodes
- Rationalisation du panel fournisseur
- En collaboration avec Little Big Connection afin d'améliorer la plateforme, pour l'adapter aux besoins de Groupama
- Utilisation du logiciel **Pack Office** : Word / Excel / PowerPoint / Outlook / OneNote, **LBC** : Little Big Connection (VMS), **ServiceNow**, **DocuSign**...

• **Acheteur de Prestations Intellectuelles - Client : AXA Group Operations - 10 mois**

à Paris 75017 - de novembre 2022 à août 2023

 Contexte :

AXA Group Operations est le "cœur" technologique du Groupe AXA et le moteur de sa transformation digitale. C'est une division jeune et dynamique lancée en 2019 et comprend 8 000 employés répartis dans 17 pays tout autour du globe, de Paris à Pune.

Mission d'une durée prédéfinie de 5 mois, en renfort, pour l'externalisation du service avec un renouvellement de 5 mois pour assurer la passation. Mon service achat est en charge de la gestion des appels d'offres pour des besoins de consulting en régie.

Equipe de 16 personnes : - France : Managers + équipe : 12 personnes
- Espagne : 2 personnes
- Portugal : 2 personnes

Gestion du sourcing end-to-end pour un volume d'environ 300 consultants représentant plus de 20M€ annuel de dépense. Gestion d'une centaine d'opérationnels.

 Familles d'achats traitées : Prestations intellectuelles IT (80%) et non IT (20%) en France et à l'international

 Fournisseurs principaux : ESN, cabinet de conseil...

 Réalisations :

- Vérifier (en fonction des process), challenger (séniorité, TJM...) et envoyer les demandes
- Relation constante avec les équipes internes AXA en France et à l'international
- Négociation commerciale avec les fournisseurs
- Veille concurrentielle
- Mise en place du contrat en vérifiant les contrats cadres et en respectant les délais d'onboarding
- Gestion des retours, problèmes (négociation, remplacement,...) de mission entre les équipes internes AXA et les fournisseurs
- Mise en place des renouvellements (négociation sur les demandes d'augmentation de TJM, les dates...)
- Formation et accompagnement des nouveaux collaborateurs sur la façon de travailler, les outils... pour la reprise du service
- Utilisation du logiciel **Pack Office** : Word / Excel / PowerPoint / Outlook / OneNote, **SAP Fieldglass** (VMS), **Salesforce**...

Contexte :

Aubay est une Entreprise de Services du Numérique (ESN). Elle intervient sur des marchés à forte valeur ajoutée, en France et en Europe.

Intervention au sein du pôle partenariats et achats Prestations Intellectuelles en sous-traitance afin de répondre sur des besoins clients. Equipe de 2 personnes : Manager et Alexandre.

- CA sous-traitance 2021 : 80.4 M € / CA Aubay 2021 : 470.6 M € soit à peu près 17.1% du CA

- Part de free-lances dans les sous-traitants 2021 : 45 %

Part de salariés de sociétés de sous-traitance dans les sous-traitants 2021 : 55 %

Familles d'achats traitées :

Prestations intellectuelles informatiques

Fournisseurs principaux : ESN de plus petite taille

Réalisations :

- Analyse des besoins
- Identification et sélection des prestataires :
 1. Envoi de l'appel d'offre aux fournisseurs / Analyse du CV (mots clés, missions, années d'expérience ...) / Entretien avec le commercial et le consultant, négociation
 2. Utilisation de sites spécialisés, mails, LinkedIn, réseau (recherche, mots clés, missions, années d'expérience ...)
- Développement et entretien des partenariats : environ 50 fournisseurs
- Prospection de nouveaux fournisseurs (entretien, vérification des documents de l'entreprise, essai, vérification de la bonne compréhension des besoins, réactivité, ...) et veille concurrentielle
- Sourcing de consultants : Développeur (JAVA, ANGULAR, PYTHON, PHP, SQL, MS BI, DEVOPS, TIBCO, TALEND, MAINFRAME, COBOL ...), Tech lead, Business Analyst, Product Owner, Technicien de support, Architecte projet, chef de projet, directeur de projet, Testeur ...
- Gérer les appels d'offres (suivi quotidien, tableaux de bord, relances commerciales)
- Négociation commerciale
- Utilisation de la plateforme Hitechpros et du logiciel Pack Office : Word / Excel / PowerPoint / Outlook / OneNote

Merci pour votre lecture. Au plaisir d'échanger 😊

Contact : +33 6 16 42 75 69 / laignealexandre@gmail.com / Alexandre Laigné 



Cliquer sur le logo pour retourner à la 1ère page