

Didier Langerock

Rue de l'Escalette, 58
7500 Tournai / Belgique

Mail: langerock.didier@gmail.com

Mobile: +32 475 38 63 46

COMPETENCES

- **Créateur de VALEUR** par les achats, se justifiant d'expériences multiples (nationales et à l'international) dans toutes les catégories de dépenses (directes et indirectes)
- expertise en matière d'achats fondée sur mon expérience passée en Finances et Contrôle de gestion/Coûts :
 - Création ou réorganisation de départements achats;
 - Conception et mise en œuvre de stratégies globales d'approvisionnements stratégiques via la motivation d'équipes multiculturelles;
 - Création de valeur en "pensant différemment";
 - Volonté de rechercher l'amélioration continue
 - Réalisation de bons résultats (en tenant compte de l'atténuation des risques) grâce à une communication inter-fonctionnelle;
 - Forte croyance dans le pouvoir de vrais partenariats éthiques;
 - « Cost Killer », très orienté résultats.

APTITUDES

Coaching pro-actif d'équipe - Leadership participatif - Team Leader – Performance et Management du changement – Sens de l'analyse – Analyse de la Valeur - Sourcing stratégique – Orienté coûts – Bon négociateur

EXPERIENCE

De 2015 à 2017

- **Fujitsu Global – Directeur des Achats Telecom des Amériques & EMEA** (équipe de 7 personnes) – basé à Londres
 - **Fujitsu BeLux & France – Directeur des Achats** (équipe de 5 personnes) – basé à Paris
- Réalisations:
- Volume d'achats de 355 M€ / an
 - Objectif gains achats (2 années) : 30 M€ (= 8,5 % du volume achat)
 - Réalisations (2 années): 38 M€ (= 10,7 % du volume achat)

Activités:

- a. Développement et implémentation de la stratégie achats;
- b. Etablissement de relations internes avec la Direction au sein de l'organisation régionale des Amériques et EMEA et au niveau des divers pays (Direction Générale, Finances, Ventes et Techniques);
- c. Gestion des relations au niveau opérationnel et décisionnel avec les fournisseurs clés/stratégiques;
- d. Identification des domaines avec effet de levier avantageux au niveau national, régional ou mondial;
- f. Développement des compétences du personnel des achats (par une combinaison de formation sur mesure et un partage collaboratif des bonnes pratiques) et coordination de leurs activités;
- g. Gestion des risques : élimination des dépendances fournisseurs, analyse approfondie des accords fournisseurs, ...
- h. Culture de l'économie à long terme sur les coûts d'achat.

Périmètre:

- Dépenses Telecom, des Amériques & EMEA
- Dépenses Directes (matériel et logiciel tiers + Services) et Indirectes (Frais Généraux) en Belgique, France et Luxembourg

De 2012 à 2015

- **Fujitsu BeLux & France – Directeur des Achats** (équipe de 6 personnes) – basé à Paris

Réalisations:

- Volume d'achats de 180 M€ / an
- Objectif gains achats (3 années) : 21 M€ (= 11,7 % du volume achat)
- Réalisations (3 années): 29 M€ (= 16,1 % du volume achat)

Activités:

- a. Analyse du volume achats en définissant les fournisseurs stratégiques ou critiques pour l'entreprise ;
- b. Mise en œuvre d'une organisation achats, en s'assurant que de la valeur est donnée au client interne :
 - Compréhension et développement des spécifications techniques, à travers une bonne connaissance du marché ;
 - Sélection des fournisseurs, en évaluant les risques associés à la création de nouveaux fournisseurs ;

- NDA, RFI, RFP, négociation
- Evaluation des fournisseurs

c. Identification des domaines d'amélioration continue (réduction des dépenses ou efficacité opérationnelle).

Périmètre:

a. *Dépenses directes:* matériel et logiciel tiers, divers services (consultants et autres)

b. *Dépenses indirectes* (y compris, mais non-limitatif) achats marketing, gestion des voyages, achats informatiques, achats des services liés aux ressources humaines (agences de recrutement, formations), achats liés à la gestion des bâtiments (loyers, télécommunications, maintenance, nettoyage, réception, imprimantes, photocopieuses), gestion de la flotte et assurances., ...

De 2009 à 2012

- **Fujitsu BeLux – Directeur des Achats** (équipe de 3 personnes) – basé à Bruxelles

Réalisations:

- Volume d'achats de 130 M€ / an
- Objectif gains achats (3 années) : 12 M€ (= 9,2 % du volume achat)
- Réalisations (3 années): 17 M€ (= 13,1 % du volume achat)

Périmètre:

- Dépenses Directes (matériel et logiciel tiers + Services) et Indirectes (Frais Généraux) en Belgique et Luxembourg

De 2006 à 2009

- **Fujitsu Belgique & Pays-Bas – Responsable des achats indirects**

Réalisations:

- Volume d'achats de 30 M€ / an
- Objectif gains achats (3 années) : 3 M€ (= 10 % du volume achat)
- Réalisations (3 années): 5 M€ (= 16,6 % du volume achat)

Périmètre:

- Dépenses Indirectes (Frais Généraux) en Belgique et Pays-Bas

De 2000 à 2006

- **Consultant Indépendant – IRIS, Robert Walters, ABX, Callataÿ & Wauters, ...**

Activités:

- Finances (Audit, contrôle des coûts et Cash Management)
- Achats (Management de crise, analyse du volume achats, réduction des coûts, Facility-Travel-Fleet management)

De 1997 à 2000

- **Casterman (Edition et Imprimerie) – Directeur des Achats** (équipe de 2 personnes)

Réalisations:

- Volume d'achats de 60 M€ / an
- Objectif gains achats (3 années) : 15 M€ (= 25 % du volume achat)
- Réalisations (3 années): 20 M€ (= 33 % du volume achat)

Périmètre:

- Dépenses Directes (Matières premières + Sous-traitance) et Indirectes (Frais Généraux) en Belgique et France

De 1987 à 1996

- **Casterman (Edition et Imprimerie) – Responsable du Contrôle de gestion**

De 1983 à 1987

- **EMC – Contrôle de gestion**

From 1980 to 1983

- **Ernst & Young – Audit**

ETUDES MBA International Management, University of Dallas - Texas - USA

LANGUES

- Bilingue français – néerlandais
- Anglais: courant