

0.0

Comentarios (0)

Stéphane Morel

Barcelona, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: Francia

Idiomas: Español, Francés, Inglés

Áreas de conocimiento

Compras - Category Management, Business Partnering, Compras para vendedores, Digitalización de Compras, Transformación de Compras, Compras - Sourcing Process, Compras - SLAs, Compras - Innovación, Compras - SRM.

Descripción del perfil

Apasionado de las Compras con más de 20 años de experiencia en la profesión. Me encanta liderar la creación de valor para el negocio mediante la gestión del gasto y del ecosistema de proveedores. Actualmente, como Global Procurement Strategy and Transformation Manager en Novartis, soy parte del equipo que lidera la transformación de la organización de Compras (1.000 asociados). Anteriormente ocupé diversos puestos en Dirección y Jefatura de Compras tanto en Novartis como en multinacionales del sector de la Automoción (Faurecia y Valeo). He cursado una escuela de negocio y master especializado en Compras ambos en Francia. Soy experto en mejorar el posicionamiento y la eficiencia de Compras mediante la reingeniería de la función, la gestión del cambio, el partenariado, el pensamiento comercial y el liderazgo de equipos, junto con el desarrollo de las competencias en Compras. También soy formador, mentor, ponente, blogger.

Conferencias, Cursos o Talleres

La transformación de la función de Compras

Flexible

El Porqué y Cómo de la transformación del departamento de Compras: - Las grandes tendencias e impactos en la función de Compras - El futuro de las Compras - El futuro organigrama de los departamentos de Compras -

Las etapas del proceso de transformación

La Digitalización de la función de Compras

Flexible

El Porqué y Cómo de la Digitalización de la función de Compras. - Las grandes tendencias que impactan la función de Compras - El Futuro de la función de Compras: 50% Data, Digital and Tech, 50% Estrategia, Personas,

Colaboración - Los 3 tipos de Digitalización: * Digitalización de los procesos de Compras * Digitalización en las principales categorias de Compras * Ayudar en la Digitalización de la propia empresa

Category Management

4 Horas o más

La Gestión de categoría es un “approach” estratégico para manejar de forma optima todo lo que nuestra empresa gasta o compra en productos y servicios con el único fin de generar valor para la compañía. Sigue un método riguroso, basado en la segmentación de las compras, el análisis del gasto, el análisis del mercado de proveedores, y un análisis interno riguroso. Permite definir la estrategia de la categoría en relación con la estrategia de la empresa y de Compras, las acciones a realizar y oportunidades a conseguir, la estrategia a seguir con nuestros proveedores. Se fundamenta en la Gestión de Proveedores, de Stakeholders y del cambio. El Category Plan es

el documento que plasma el Category Management - El Porqué y Cómo del Category Management - Las 4 etapas del Category Management con ejemplos prácticos.

Sourcing Process

4 Horas o más

El Sourcing Process es una robusta gestión de proyecto aplicada a Compras con el fin de generar resultados rápidos a corto plazo por parte de los Compradores Tácticos y de Proyecto. Permite realizar la transición hacia la

Gestión de Categoría. - El Porqué y Cómo del Sourcing Process - Las 6 etapas del Sourcing Process con ejemplos concretos

BUSINESS PARTNERING

Flexible

Los Compradores deben ser buenos "business partners" : - De ser una persona de Compras que entiende el negocio, llegar a ser una persona del negocio que entiende de Compras - De trabajar PARA un Cliente, se trabaja

CON un Cliente El programa aborda: - El Porqué y Cómo del Business Partnering - Las ambiciones del Business Partner - La foto del buen Business Partner - La metodología del Business Partnering en 5 etapas

Compras para Ventas B2B

Flexible

Existen muchas formaciones de Ventas para los vendedores, realizadas por expertos en Ventas. En el día a día los vendedores siguen teniendo dificultades frente a los departamentos de Compras. Objetivos de la sesión “ Ventas desde el punto de vista de Compras”: - Ponerse en la piel del ‘comprador’ - Entender y poder evaluar la función de Compras - Conocer las estrategias de Compras - Saber porqué y cómo trabajar o colaborar con el dto.

de Compras Desde el punto de vista de Compras, el equipo de ventas puede reflexionar sobre su actual proceso de ventas (y Marketing) e identificar acciones de mejora para ser más eficiente.

Innovación en Compras

4 Horas o más

Objetivos del curso: - definir la innovación desde la red de proveedores - ver los beneficios, impactos de la innovaciób de los proveedores - entender y supperar las barreras a la innovación - conocer y manejar los diferentes tipos de innovación en Compras - SRM vs Crowdsourcing

Experiencias

Global Procurement Strategy & Transformation Manager

Novartis

2019 - Actual

Head of Procurement Capabilities & Change Management

Novartis

2015 - 2018

Procurement Transformation - Europe - Country Lead

Novartis

2012 - 2014

Head of Procurement Spain

Novartis

2007 - 2012

Group Commodity Director - Ind. supplies & services

Faurecia

2004 - 2007

Just-in-time Plant Purchasing Manager

Faurecia

2000 - 2004

Plant Buyer

Valeo

1997 - 2000

Libros

La transformación de Compras: una aventura retadora

Un comprador recientemente promocionado director de Compras de una empresa del sector de la salud, empieza a definir y seguir un detallado plan de trabajo de 18 meses para conseguir los objetivos de la dirección general, desarrollar a un equipo de compras, posicionar la función de compras cómo estratégica y, para el propio director de compras, crecer profesionalmente. La metodología es el EPPOGG (Estrategia, Personas, Pipeline, Operaciones, Gestión del cambio y business partnering, Gestionarse) e indica todos los pasos así como las acciones prioritarias que debe realizar un nuevo director de compras, un comprador experto que quiere re-posicionar su departamento o puesto de forma más estratégico.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/stephane-morel