

# Fabien GALI



☎ +33 6 33 11 38 05

✉ [fabiangali@gmail.com](mailto:fabiangali@gmail.com)

in [Fabien GALI LinkedIn profile](#)

📍 17 avenue de la république, 78230 Le Pecq - France

- ✓ ENSAM Arts et Métiers - 2003
- ✓ INSEAD Finance for Executives - 2022
- ✓ Leadership program – 2021
- ✓ Anglais : courant

## Directeur d'activité industrielle avec enjeux de transformation, opérations, supply chain et achats

France / International dans des ETI industrielles, LBO secteurs Transport, Mobilité, Energie, Electronique et Imprimerie  
Capacité à définir et à tenir des objectifs ambitieux en développant la confiance stakeholders ~800 collaborateurs, Sales ~200M€/an

**2019 – 2024 | VOSSLOH COGIFER SA | 550 M€ | Leader d'infrastructures ferroviaires, filiale de Vossloh AG (M-DAX)**

**DIRECTEUR FRANCE**, membre du comité exécutif, président du CSE central

2022-2024

- Management : **760 collaborateurs, 5 sites dont 8 en direct** | N+1 : **COO**
- Responsabilités : **P&L France 200 M€, opérations, finance, achats, RH, qualité, juridique et compliance**
- Client majeurs : **SNCF, RFI, RATP, INFRABEL, MEXICO, ISRAEL Railways**
- ✓ **Diriger la stratégie One France sur 4 axes : Attractivité, Croissance, Productivité, Développement durable.**
- ✓ **Piloter l'accroissement du CA et de la profitabilité à 2 digits intégrant toutes les parties prenantes**

### Organisation et Pilotage

- ... **P&L** : management des budgets, pilotage du business plan dont Sales, Ebit, FCF, OTIF, Working capital, Gross margin intégrant les risques et opportunités de croissance et arbitrages opérationnels => Gestion des capacités, plan de réduction énergétique (-3,4 M€), Cost-out plan, Productivity plan
- ... **Gouvernance** : recrutement et pilotage du CODIR France: 4 directeurs de site, 1 DRH, 1 Finance, 1 Qualité, 1 Achat => création d'un fort esprit d'équipe orienté vers la performance collective
- ... **Transformation/ synergie** : lancement du programme de synergies des services supports en rationalisant les équipes et procédures (finance, logistique, RH, achats, qualité) => réorganisation, automatisation de la comptabilité fournisseurs
- ... **Innovation** : montage et suivi des dossiers de subventions avec la BPI et l'ADEME (2 M€/2023) sur les développements des produits digitaux et process d'économie circulaire, aides énergétiques avec le ministère des finances (400 K€)

### Relations Clients

- ... **Relations commerciales** : suivi NPS et négociations périodiques des grands comptes en accompagnement des commerciaux => reconduction des principaux contrats et accroissement des marchés captifs + 35% (Italie, Allemagne)
- ... **Stratégie et Partenariats** : définition des stratégies par pays, clients, produits ; écoute et définition de partenariats pour des offres digitales, services connexes, supports opérationnels => CA additionnel
- ... **Offres**: refonte du process appels d'offres et gestion de projets: accroissement de la maîtrise des risques, cash et délais
- ... **Nouveau produit NPI** : participation au lancement pour attaquer la compétition => gain AO pour 100 M€ sur 10 ans

### Opérations

- ... **Pilotage** : conception des KPI et outils de suivi des plans d'action sites et supports dont finance, qualité, achats et RH
- ... **Capacité Management** : structuration du plan d'augmentation des capacités de +30% en 2023 - gouvernance dédiée autour des 4 axes : Clients, Employés dont recrutement/rétention (+60 personnes), Fournisseurs, Productivité interne dont maintenance
- ... **Roadmaps opérationnelles des sites** : définition orientée sur l'évaluation des ressources et coûts fixes/variables incluant les programmes CAPEX (8 M€/an) maintenance, automatisation/robotisation des opérations répétitives ou à faible VA
- ... **Roadmaps Qualité et Achats** : définition orientée sur la réduction des coûts de non qualité interne et externe (2,4 M€/an) et sécurisation du panel fournisseur introduisant la démarche 'Make or Buy' et 'Design to cost'

### Ressources Humaines

- ... **Pacte social France** : gestion et négociation dans un contexte d'inflation et de fusion des 5 sites France post PSE, et GEPP, projet de maintien des savoir-faire, dont la mise en place d'un bonus unique national
- ... **Pilotage des projets** : implémentation de l'outil paie (Nibelis), du suivi RH (Workday) et de la nouvelle convention UIMM

**Achats | Management : 25 collaborateurs dont 5 en direct, 10 sites à l'international**

- Volume annuel d'achat : **260 M€/an** (46% du CA), > 3500 fournisseurs, économie annuelle > ~2 M€/an
- ... **Gouvernance** : définition du suivi de la performance : *Purchase Price Index, Savings*, réduction des risques : ~2 M€/an
- ... **Organisation** : Structurer l'équipe d'achat et décliner le plan d'économies Groupe en fixant des objectifs par commodité. Refonte en *Commodity buyer* (International) (40% volume d'achat) et *Advanced purchaser* (National/local)
- ... **Négociations et contractualisation** : pilotage avec les principaux fournisseurs et rationalisation du portefeuille de fournisseurs => 40% volume d'achat avec fort enjeux stratégiques sur les chaînes d'approvisionnement
- ... **Comités stratégiques 'Make or Buy' et 'Design to cost'** : rationalisation des portfolio produits, définition de la stratégie d'intériorisation/externalisation de production, gestion de l'obsolescence
- ... **Gestion des crises Covid et conflit Russo-Ukrainien** : Activité critique 'Pass On': renégocier les prix de vente: CA ~+40 M€/an
- ... **Digitalisation** : **COUPA® SRM** : déploiement Europe => Go Live 07/2022, 14 000 commandes/ 25 M€ d'achats indirects

**Supply chain | Management : 250 collaborateurs dont 4 en direct, 10 sites à l'international | OTIF : 92%**

- ... **SOP standard** : déploiement sur 5 sites, axé sur l'amélioration de l'OTIF clients à 92% et réduction des délais d'exécution
- ... **Capacity management** : Pilotage des capacités et capabilités usines et besoin de load balancing et Capex
- ... **Working capital et inventaires**: Smart actions => -15% produit finis fin de mois, - 7% de volume d'inventaire global
- ... **PSE 2020** : pilote sur la refonte et spécialisation des fonctions supply chain => synergies des fonctions et outils logistiques
- ... **Logistique** : rationalisation des flux 'InBound', contractualisation : -0.7 M€ sur 4,5 M€/an

**2008- 2019 | IDEMIA | LBO Advent International CA 2.5 Md € | 14 000 P | Produits électroniques**

**DIRECTEUR GLOBAL PLANNING | N+1 : VP Opérations**

2014-2019

- Management : **4 collaborateurs en direct, 13 usines basées sur 4 continents** | N+1 : VP Opérations
- KPI majeurs : **Price per Product €/unité** | Taux de charge : 96% min / 103% max | OTIF 98%
- ... **SOP central** : animation mensuelle en adéquation avec la stratégie industrielle CAPEX et productivité : entrée/sortie de commandes, taux de remplissage des usines => P&L, TRS, taux de charge, volume vs Budget
- ... **Transfert de charges** : définition du processus entre usines, industriel et opérations => transfert des dossiers, et data processing via l'outil commun de gestion de personnalisation des produits)
- ... **Fast growth US**: 1 an au côté du COO et VP Operations => ramp up de + 600% des capacités : pilotage de l'équipe supply
- ... **Restructuring Europe** : 2 ans au côté du COO et VP Sales => spécialisation et rationalisation des sites industriels européens

**MANAGER SUPPLY CHAIN | N+1 : VP Supply chain**

2008 –2014

- Management : **5 collaborateurs** | Approvisionnement : **250 M€ (Samsung, ST Microelectronics, NXT)**
- ... **Management du plan d'approvisionnement** global des articles critiques (250 M€/an) en collaboration avec les services achats , marketing et supply chain développement produits : 300 références, 2 plateformes logistiques centralisées
- ... **Structuration des rapports d'activité** : backlog, délai, coût unitaire en collaboration avec les équipes finance et opérations
- ... **Process owner** : Pilotage du programme de transformation : inventaire, approvisionnement, VSM, *best practices sharing*
- ... **ERP Key user** : **process 'Order to cash'** : définition du CDC et du déploiement de l'ERP Dynamics AX sur les sites

**2003 – 2008 Darmon impressions & Packaging | CA 35 M€ | Fournisseur rang 1 pour Philips 'Flat TV'**

**MANAGER DE PRODUCTION**

- Management : **47 collaborateurs, 1 site (Eure et Loire) 6000m² | Fournisseur de rang 1 pour Philips (client majeur)**
- Logistique et Production : **6000 unités/an pour le marché des écrans plats**
- ... **Gestion de l'équipe de production (40)** : planning et réduction des temps de production sur 4 lignes d'assemblage semi-automatisées => réduction des temps de production : -32% en garantissant les livraisons en flux tendu du client Philips
- ... **Gestion Approvisionnement (7)** : planning, taux de rotation, niveau de stock, obsolescence => 400 réf. / 20 M€ par an
- ... **Réduction du personnel en 2008 (-23)** suite à la délocalisation en Asie /réduction de charges des usines de Philips en Europe

**Mes '+'**

Leadership • gestion de P&L • humour • bienveillance • engagé • forte adaptabilité • résilience • gestion de l'Humain dans l'entreprise • Directeur d'activité • Industrie • B2B • Opérations • Transformation • Achats stratégiques • Supply chain • Logistique • International • Performance • Management multisites, pluriculturel, pluridisciplinaire • High Tech • Management de projet • Décarbonation

✓ 25 ans de pratique de l'escalade, Trail running