



CURRICULUM VITAE

Rui WANG

Française d'origine chinoise, 49 ans

Docteur en Économie Internationale

Portable: +33(0)760651975/ Email: wrisabel@yahoo.com

Domicile : Rueil-Malmaison 92500 France

- **22 ans d'expérience professionnelle, 19 ans au service achats**
- *Solides compétences en négociation avec des interlocuteurs de haut niveau. Strong leadership, excellente capacité d'adaptation aux cultures différentes, esprit d'équipe. Dynamique, pragmatique, autonome et crédible.*
- *Anglais : courant ; Français : courant ; Chinois : langue maternelle.*

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

-
- 07/2019 – présent** **Purchasing Category Manager chez Eaton Groupe**
- ✧ Depuis 07/2019 en charge des achats de composants électroniques, PCB, semiconducteur, connecteur, PCBA, EMS (sous-traitant), Stamping et Fastener. Depuis 01/2022 en charge des achats de pièces de fonderie en aluminium pour tous les secteurs d'Eaton Groupe (aéronautique, automobile, eMobility et électrique) au travers de 12 sites en Europe avec l'achat annuel de \$60M. Les clients couvrent Airbus, Boeing, Daimler, Stellantis, Renault, Volvo, Ford, etc.
 - ✧ Définir les stratégies d'achat pour les catégories assignées en fonction des besoins technologiques. Gérer le développement stratégique des catégories.
 - ✧ Négocier et suivre les conditions commerciales : Contrats, Prix, Capex, Logistique, etc. Responsable de la fiche d'évaluation des fournisseurs.
 - ✧ Gérer la base de fournisseurs pour les catégories assignées et développer les relations avec les fournisseurs grâce à un plan d'amélioration.
 - ✧ Expert Category surveillant les tendances du marché et les évolutions des acteurs clés. Anticiper les risques des fournisseurs dans la chaîne d'approvisionnement, le processus de production et la situation financière et chercher des solutions avec des équipes interfonctionnelles.
- 01/2017 au 06/2019** **Associée et Responsable d'achats chez Espace Couverture (bâtiment)**
- ✧ En charge du choix des fournisseurs et de leurs suivis. Négocier les cahiers des charges, les prix et les délais de livraison avec l'ensemble de fournisseurs et transporteurs. Réaliser le meilleur rapport du prix, qualité et service.
 - ✧ Optimisation des achats (mise en concurrence fournisseurs, négociations annuelles) ; négociations contractuelles avec les fournisseurs (RFQ, contrats annuels, conditions d'achats, de paiement...).
 - ✧ Supervision et optimisation de la logistique ; suivi des performances du respect de la qualité et des délais de livraison.
- 12/2007 à 12/2016** **Global Purchasing Commodity Manager chez Johnson Controls et puis Visteon Automotive Electronics (automobile) (Johnson Controls Automotive Electronics est acquis par Visteon en 2014)**
- ✧ Travaillé aux postes différents : Acheteur du projet et Acheteur du produit ; achat direct et indirect. Responsable d'achat de plusieurs produits.
 - ✧ Depuis décembre 2007, Acheteur du Projet. Sourcer l'ensemble des composants pour la fabrication d'un tableau de bord de véhicule : microcontrôleur, afficheur LCD / TFT, PCB, boîtier plastique, capteur, etc. Lancer les RFI et RFQ vers les fournisseurs et négocier les prix, les délais, etc. Utiliser les procédures achats et suivre la stratégie achats.

- ✧ OEMs comprennent: BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Peugeot&Citroen, Renault&Nissan, Ford, GM, Honda, etc.
- ✧ Depuis 2009 Global Commodity Manager de commodités différentes : embedded logiciel, PCBAssemblé, EMS, Mécanique et PCB.
- ✧ Gérer une équipe de 3 personnes et un achat annuel de \$120M. Responsable d'achat central et global pour tous les projets, les produits et les 14 sites du monde, de la phase d'appel d'offres jusqu'à fin de vie du produit.
- ✧ Définir la stratégie globale achats pour contribuer à la croissance importante du Groupe. Piloter la mise en œuvre de la stratégie en collaborant avec les équipes de développement R&D, qualité et program (Amérique, Europe et Asie).
- ✧ Négocier avec les fournisseurs les prix, les contrats d'achats, les exigences techniques et qualité, les conditions logistiques, etc. Piloter l'amélioration de performance de fournisseurs aux moyens d'indicateurs pertinents. Garantir l'optimisation du panel fournisseurs.

10/2006 – 11/2007 Acheteur à IPSYSCO (domaine des solutions informatiques)

- ✧ Sourcer les nouveaux fournisseurs et sous-traitants.
- ✧ Acheter des composants électroniques en Chine.
- ✧ Négocier avec les fournisseurs le prix et le contrat d'achat.
- ✧ Piloter les procédures de dédouanement.

02/2000 – 08/2002 Manager commercial à Shengli Biological Engineering Corporation à Pékin/Chine (en tant qu'agent exclusif en Chine, responsable de la promotion des produits biologiques français pour traiter les eaux usées et les déchets)

- ✧ Gérer les projets sur le marché chinois et les demandes des utilisateurs chinois.
- ✧ Communiquer avec le fournisseur français: le prix, le délai et la quantité.
- ✧ Mettre en place des contrôles de qualité.
- ✧ Piloter les procédures de dédouanement et la livraison des marchandises.

10/1999– 01/2000 Acheteur de Charbon et Coke à Glencore (Pékin/Chine)

- ✧ Construire/améliorer/déployer la stratégie transversale, comprendre les contraintes marchés et évaluer les prix du marché.
- ✧ Sélectionner (mise en concurrence, contractualisation) les meilleures solutions Achats dans le respect des objectifs de l'entité et gérer le panel fournisseurs existants et son évolution.
- ✧ S'assurer de la performance des fournisseurs au niveau de la qualité, de l'innovation, des coûts, etc.
- ✧ Contribuer à l'homologation des nouvelles matières premières et produits.
- ✧ Négocier les contrats en liaison avec les services juridiques.

09/1998 –09/1999 Assistante commerciale à Sino-intérêt Globale Economie Groupe à Pékin/Chine (dans le domaine d'import&export du métal entre la Chine et les pays européens)

- ✧ Négocier avec les fournisseurs européens: le prix, le délai et les contrats.
- ✧ Réclamer et valider les lettres de crédit pour lancer le paiement.
- ✧ Piloter les procédures de dédouanement et la livraison des marchandises.
- ✧ Traduire les documents commerciaux en anglais et en chinois.

FORMATION

11/2005 – 03/2009	Docteur en Économie Internationale à l'Université de la Sorbonne Nouvelle –Paris III
10/2004 – 07/2005	DEA en Politiques nationales et politiques européennes des États de l'Union européenne à l'Université de la Sorbonne Nouvelle – Paris III
04/2000 – 06/2002	Master en Relations Internationales dans le Commerce et l'Economie à l'Université FLINDERS en Australie
09/1994 – 06/1998	Maîtrise en l'anglais à l'Université Centrale des Nationalités à Pékin
06/1994	Baccalauréat général à Pékin en Chine