



BOUSSEBISSI Kamel

Responsable Service Performance Industriel

✉ boussebissi78@gmail.com ☎ 0614969633 📍 22 rue claudes debussy, le Havre 📅 02/07/1978

Profile

Fort d'une expérience de 18 ans dans l'industrie de l'emballage, des Boissons et du Secteur Bancaire acquérant ainsi des qualifications dans le management, l'avant-vente et gestion de projets. Mise en œuvre de stratégies, satisfaction client et leadership. Mentor et formateur d'équipes aux méthodes Lean Six Sigma.

Dans le domaine du service avec une forte capacité de synthèse, d'organisation et une réactivité permettant d'atteindre les délais et objectifs fixé. Gestion des opérations, assurance et contrôle de qualité. Introduction d'initiatives visant à améliorer les performances et renforcer les opérations.

Compétences

Optimisation des procédés	● ● ● ● ●	Force de proposition	● ● ● ● ●
Gestion de projet	● ● ● ● ●	Travail d'équipe /Capacité d'adaptation	● ● ● ● ●
Esprit d'analyse/synthèse	● ● ● ● ●		

Langues

- Anglais
- Français
- Allemand

Formation

- Formation 6 Sigma Yellow Belt
- Lean Management

Education

2010 – 2012
London, Uk

EMBA Cass Business School

Cass Business School London

Business Strategy, Finance, Marketing Strategy, Marketing Communication, Manufacturing Strategy .

(Classé Top 10 par the Financial Times)

1999 – 2001
Le havre, france

BTS MAI

Lycée Robert Shuman

(Mechanique Automatismes Industriels) Project Management, Technologie, Electronique, Informatique and automatisme

Expérience professionnelle

01/2019 – 2024

Dubai,

Emirats arabes Unis

Consultant Directeur technique et commercial

Fseworks

• Objectif :

- Prise de contact, coordination avec des clients issue du packaging afin d'évaluer les besoins et améliorer les rendements usine avec des études type Fisherbones (Ishikawa)
- Proposer des ressources qualifiées sur des missions de remise en état, formations employées et amélioration process de production (OEE, coût, Méthode 5S).

07/2021 – 2022

NICE, France

Consultant/ Associé Salon de Thé Factory Donuts

Factory Donuts

- Support et conseil pour la création d'une entité coffee Shop proposant des produits américain type Starbuck. Méthode DMAIC appliqué .
Mise en place d'un container Food truck sur le parvis de la gare de Nice.(CA:90 000 euro sur 7 mois).Développement de l'activité et de sa mise en route.

• Objectif :

créer une nouvelle identité afin de franchiser le concept.

2017 – 2019

Neutraubling,
Allemagne

Responsable Grand compte Pepsi International

Krones AG

- Gestion d'une équipe de 90 techniciens. Mise en place de process de performance.et stratégie globale.
- Responsable grand compte PEPSI ,Zone Afrique/ Moyen Orient.
- Gestion de nouvelle lignes complète en tant que chef de projet et activités LCS.(Life cycle Service).

Objectifs atteints :

- Augmentation du chiffre d'affaires de 25 à 36 millions d'euros sur projet LCS/
Rendement général des lignes + 10% .
- Amélioration continue globale afin de partager les bonnes pratiques.

2014 – 2017

Dubai,

Emirats Arabe Unis

Life Cycle Project Manager

SIDEL Gulf Dubai

- Maximisation des rendements machine afin de réduire l'OPEX.
- Responsable de grand compte sur la Zone Afrique et Moyen Orient.
- Implémentation d'outil de support client au niveau service et production .Méthode JIT/5s/Kaban,
- Acteur principal pour le Best practice,Lean et performance .

Objectifs atteints :

- Augmentation du chiffre d'affaires de 5,3 a 8M Eur sur 3 ans, en pièce de rechange/projet LCS Type rétrofit.
- Mise en place d'outil interne pour améliorer les workflows et répondre au mieux aux besoins du client.

2011 – 2014
Dubai,
Emirats Arabes Unis

Senior Service Project Manager

Giesecke&Devrient

- Planification et négociation de contrat de maintenance sur des machines type BNPO traitant les billets de banque pour les Banques centrale et commerciale.
- Coordination interne pour la gestion de projet, logistique et vente de service. Mise en place, exécution de reportings nécessaires à la mesure de la performance industrielle.
- Responsable de la gestion et recrutement de 25 techniciens de nationalités diverses.

Objectifs atteints :

- Augmentation du CA de 11,5 millions d'euros à 15,5 millions d'euros en contrat de maintenance (croissance de 36%).
- Collaboration dans la stratégie de communication pour les pays membres de la BEAC/ BCEAO.

2006 – 2011
DUBAI,
Emirats Arabes Unis

Customer Service Manager/ Chargé d'affaire

SIDEL Gulf Dubai

- Recrutement, formation and gestion d'une équipe de technicien
- Développement et déploiement d'outil de communication et d'optimisation pour répondre aux besoins client lors de développement packaging .
- Vente de pièces de rechange et solution d'innovation pour maximiser les rendements et réduire l'opex en proposant des upgrades sur les lignes existantes.

Objectifs atteints :

- Développement et collaboration marketing et stratégique de communication pour le marché du GCC.
- **2011** : KPI, Croissance de 31% du Chiffre d'affaires passant de 4 M à 5.8 MEuro.
- 25 % d'activité de service vendu avec une marge moyenne de 38 % sur les pièces de rechange.
- **2009** : KPI, Croissance de 20 % du Chiffre d'affaires passant de 3.2M à 4 MEuro.
- 15 % d'activité de service vendu avec une marge de 45 % sur les Pièces de rechange.
- **2007** : KPI, Croissance de 21,8% du Chiffre d'affaires allant de 2,5 à 3,2 MEuro.

Vente de solution technique et pièces de rechange sur machines existantes.

Satisfaction client mesuré à l'aide d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs court et long termes permettant de répondre aux difficulté et besoins de nos clients.

2001 – 2006
DUBAI,
Emirats Arabes Unis

Field Service Engineer

SIDEL Gulf Dubai

- Planification de projet d'installation d'équipement.
- Installation et mise en route de nouvelle ligne de type Projet Turn-Key.
- Maintenance et formation client sur les lignes de conditionnement existante et nouvelle

Objectifs atteints :

- Formation client sur les équipements
- Mise en route de projet ligne sur le GCC avec une moyenne de 95 % de rendement.
- Solution de maintenance pour optimiser les couts de service et de production.