

Que Tien VO

Nationalité Française

+86 1366 888 9130

qt.vo@outlook.com

<https://www.linkedin.com/in/quetien/>

Né le 20/03/1981 à Paris – 37 ans

Marié, 2 enfants

178 Shenzhen Road - Lihai Garden

Qingdao City, Laoshan District

Shandong Province

CHINE



BUSINESS DEVELOPER ASIE

OBJECTIF

Jouer un rôle clef dans la définition et le développement de la stratégie en Asie

ATOUTS ET COMPETENCES

- Autonome et proactif : support opérationnel.
- Capacité à travailler et fédérer une équipe pour un objectif commun.
- Vision globale et pluridisciplinaire de la chaîne de valeur d'une entreprise.
- Négociations et management multiculturels

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

BUREAU DE REPRESENTATION DU QUEBEC A QINGDAO, RESPONSABLE, QINGDAO,

Depuis Septembre 2016

- En charge des affaires économiques (aéronautique, environnement, sciences de la vie, Technologie de l'Information et Communications, agroalimentaire, construction) :
 - o Prospection commerciale
 - o Sélection et contact de partenaires potentiels
 - o Accompagnement jusqu'à la signature de contrat
 - o Organisation de délégation commerciale en Chine
 - o Participation aux salons professionnels

SPF DIANA (AGROALIMENTAIRE), RESPONSABLE ACHATS ET SUPPLY CHAIN, QINGDAO,

2012 - 2016

Développement du volume d'achat en Chine :

- Développement du portfolio : levures, antioxydant, acides aminés, sucres, phosphates, huiles, poudre de volailles, emballages.
- Réduction des coûts de 20% en moyenne grâce à la qualification de nouveaux fournisseurs.

Gestion des approvisionnements et de l'inventaire :

- Réduction de la valeur du stock de 30%, réduction.
- DIO de 42 jours à 27 jours
- Economie de 50% sur la location de l'entrepôt.

Responsable de la production : planning, picking list, protocole qualité, gestion des stocks matières premières et produits finis.

- Management d'une équipe de 2 personnes.
- Réduction de 55% des couts fixes en passant de la sous-traitance à la production en direct.

IMPACCT (TEXTILE), ACHETEUR ET COMMERCIAL, QINGDAO

2011-2012

Développement produits de niche : matériel d'affichage publicitaire – CA : de 0 à 22 000 USD/mois.

Développement produits de niche : agro-textile – CA : de 0 à 15 000 USD/mois.

LA PULPE (AGROALIMENTAIRE), RESPONSABLE ACHATS CHINE, QINGDAO

2006-2011

Développement du volume achat en Chine de 0 à 6 millions USD/an : conserves de fruits, conserves de légumes et fruits secs..

Analyse des marchés fournisseurs :

- Veille du marché : matières premières, salaires, législation, concurrents, calcul du coût de revient.

Sourcing et évaluation des fournisseurs :

- 2006 : identification, évaluation et sélection de fournisseurs potentiels sur toute la Chine (visite de 50 usines)

Négociation et contractualisation :

- Négociation des contrats (qualité, quantité, prix, délai, moyen de paiement) avec les fournisseurs.
- Suivi de la production sur place et contrôle qualité.
- Responsable du planning de chargement et des approvisionnements.
- Vérification des documents exports de la Chine vers la France.

Gestion relation fournisseur :

- Consultant et audit pendant la phase de production pour optimiser la qualité des produits en amont de la production (choix des matières premières, mise en place de contrôle renforcé pendant les points critiques, intégration de nouvelles méthodes de production).
- Respect de plusieurs cahiers des charges (selon le type de client, selon le produit)
- Suivi des réclamations, traitement des litiges qualités, mise en place d'actions correctives.

FORMATION

CHARGE D'AFFAIRES EUROPE-ASIE (BAC+4), ISUGA, QUIMPER (29)

2002-2004

Ecole de commerce internationale spécialisée en Europe & Asie : gestion, management, négociation interculturelle, apprentissage de plusieurs langues asiatiques.

DEUG SCIENCES DE LA MATIERE (BAC +2), UNIVERSITE PARIS XI, ORSAY (91)

1999-2002

Formation expérimentale et théorique en physique et chimie des matériaux.

LANGUES

Anglais / Chinois Mandarin : Courant
Vietnamien : Rapidement perfectible
Japonais / Coréen : Débutant

CENTRES D'INTERET

Psychologie Sociale, Jogging, Danse, Actualités et politiques internationales
Certifications Coursera : Advanced Competitive Strategy, Competitive Strategy, Strategic Organization Design, Welcome to Game Theory, Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills, The Power of Markets I: The Basics of Supply and Demand and Consumer Behaviour