



VINCENT BOZONNET

MANAGER ACHATS & OPÉRATIONS

SOURCING • FOURNISSEURS • PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

- Aix-en-Provence
- bozonnet.com/contact
- linkedin.com/in/vincentbozonnet



LANGUES

- Français : natif
- Anglais : courant (C1)

Manager avec 15 ans d'expérience en environnements multi-entités et multi-pays, j'ai piloté des achats IT, SaaS et indirects dans des contextes de transformation et de rapprochements. Orienté résultat, je structure les processus achats, négocie avec les fournisseurs stratégiques et réduis les coûts tout en préservant la qualité de service et la relation partenariale.

ACHATS & PERFORMANCE CLÉS

5M€ BUDGET ACHATS PILOTÉ IT, Presse, Relation Client, SaaS & achats indirects	5+ APPELS D'OFFRES STRATÉGIQUES IA, API, Papier, Impression, outils métiers, flotte auto	-40% RÉDUCTION COÛTS via rationalisation & renégociation fournisseurs	10 → 4 RATIONALISATION OUTILS et fournisseurs	PÉRIMÈTRE MULTI-PAYS multi-entités, multi-BU, 6 pays européens
---	--	---	---	--

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2025 – Présent Aix-Marseille	INDÉPENDANT – CONSEIL & RACHAT D'ENTREPRISE Accompagnement d'entrepreneurs sur l'optimisation de leurs processus et business model. Etude de dossiers de reprise d'entreprise. Formation création/reprise d'entreprise (CCI Aix-Marseille, PCE).	10 entrepreneurs 4 dossiers de reprise
2022 – 2024 Axel Springer Europe (3 pays)	AVIV GROUP – HEAD OF PRODUCT PLATFORM & SUCCESS Négociation stratégique, contrat de partenariat avec éditeurs et intégrateurs de produits SaaS API. Environnement multi-BU européen (France, Belgique, Allemagne) avec mise en place d'un nouveau process procurement. Management 6 personnes.	600M€ CA supporté 100K clients B2B 3 pays -40% coûts P&T
2020 – 2022 Axel Springer France (3 sociétés)	GRUPE SELOGER – HEAD OF PRODUCT TRANSFORMATION Rationalisation du portefeuille achats IT et outils métiers : négociation des contrats avec les éditeurs, réduction du nombre de fournisseurs, Simplification des extranets B2B. Optimisation des coûts AWS suite à lift & shift. Nouvelles offres commerciales.	350M€ CA supporté 10 → 4 fournisseurs 5 offres communes -40% coûts
2013 – 2019 Ouest-France Europe (6 pays)	LOGIC-IMMO – DIRECTEUR DES OPÉRATIONS Pilotage fournisseurs, appels d'offres et budgets opérationnels dans des contextes de filiales en redressement judiciaire, rapprochements et séparations successifs. Process de rachat via Autorité de la concurrence. Equipe 45 collaborateurs, reprise de site.	105M€ CA supporté Coûts outils ÷ 3 x3 clients 90 Business Units

COMPÉTENCES CLÉS

ACHATS STRATÉGIQUES & SOURCING Sourcing, catégories, make-or-buy	APPELS D'OFFRES & CONTRATS Rédaction cahier des charges, contractualisation	PILOTAGE FOURNISSEURS Évaluation, SLA, relation partenariale	RÉDUCTION COÛTS & PERFORMANCE Optimisation coûts, reporting achats	ERP / SAAS & SI ACHATS SAP, Salesforce, outils métiers B2B	GOVERNANCE & PILOTAGE KPI, tableaux de bord, data-driven	LEADERSHIP & MANAGEMENT Management d'équipes, influence transverse
--	---	--	--	--	--	--

CENTRES D'INTÉRÊTS

MONTAGNE Ski, alpinisme	CYCLISME	LITTÉRATURE & HISTOIRE
VOYAGES	BRICOLAGE Énergie & solaire	STRATÉGIE

FORMATION & CERTIFICATIONS

- Maîtrise Sciences Économiques – Université Aix-Marseille
- Top Management & D.I.S.C. – Krauthammer (Lepaya)
- Certification AMF – Lefebvre Dalloz
- Product Strategy & OKR – Benext
- Data Management – Pramana
- Lean Six Sigma Yellow Belt