

GILLES ALAIS - CURRICULUM VITAE



Gilles ALAIS

E-mail professionnel: gilles.alais@supplai.fr

site web: www.supplai.fr

LinkedIn : www.linkedin.com/in/gillesalais/

Nationalité : Française

Né le 31/05/1963 - Marié, 2 enfants

Résumé compétences

Expérience multiple en consulting, développement commercial et management.

Une vision globale de la planification intégrée dans l'entreprise:

- Supply Chain : **Sales & Operations Planning**/PIC, Prévisions de la Demande, Planification Production & Appros, Optimisation Stocks, DDMRP et aussi RSE
- Ventes : CRM, Promotions et Revenue Growth Management, Performance Commerciale
- Direction Générale, Finances, RH : ERP, Prévision, Elaboration budgétaire, Reporting.

Pilotage projet, Consulting & Diagnostics, Expertise & Implémentations logiciels métiers , utilisation optimisée des technologies de business intelligence.

Double implantation à Paris et à Amboise (Touraine), interventions France entière.

Parcours professionnel

Depuis Février 2019 – Président et Fondateur du cabinet de consulting SUPPLAI

Consulting et intégration de logiciels, spécialisé dans la **Supply Chain**, combinée avec l'utilisation de la **Business Intelligence**.

Dernières vidéos SUPPLAI:

- S&OP (Plan Industriel et Commercial) avec BOARD <https://vimeo.com/431792209>
- Revenue Growth Management/ interview avec IDC : <https://youtu.be/Y5zidUYuC8c>
- Autres vidéos et livres blancs publiés disponibles sur le site www.supplai.fr

Février 2016 – Janvier 2019 Country Manager France chez BOARD INTERNATIONAL

Dirigeant de la filiale Française de l'éditeur BOARD INTERNATIONAL, proposant un logiciel tout-en-1 de **pilotage de la performance (EPM) & Business Intelligence et Analyse Prédictive**. Gestion d'une équipe de 15 personnes (commerce, marketing, consulting et support, administratif et RH).

Développement exceptionnel de la Filiale avec plus de 200% de croissance.

Mars 2012 – Janvier 2016 Country Manager chez BARLOWORLD SUPPLY CHAIN SOFTWARE

Responsable (depuis l'ouverture) du bureau Français de l'éditeur Sud-Africain BARLOWORLD spécialisé dans **l'Optimisation des stocks** (logiciel OPTIMIZA) et **réseaux logistiques** (logiciel CAST) (racheté depuis par Llamasoft)

Novembre 2002 – Février 2012 ingénieur commercial puis directeur commercial chez TXT

Au sein de l'équipe commerciale lancement et commercialisation sur la France du logiciel de **Supply Chain Planning** de l'éditeur TXT E-SOLUTIONS (racheté depuis par APTOS) pour les grandes entreprises/ mid-market, plutôt dédié au secteurs **Retail** et **Biens de grande consommation**. A partir de 2007 **direction d'une équipe** commerciale de 12 personnes

1999 – 2002 Ingénieur commercial SYMIX (ex GSI INDUSTRIE)

Au sein de l'équipe commerciale lancement et **développement commercial** sur le marché Français du logiciel **ERP 'SyteLine'** (depuis racheté par la société INFOR) pour les entreprises industrielles secteur **PME/ETI** ; record du nombre d'utilisateurs vendu sur la période

1992-1998 Consultant et Chef de projet chez GSI INDUSTRIE

(En fait la même société que précédemment rachetée ensuite par SYMIX). Au sein de l'équipe consulting, mise en œuvre du logiciel **ERP TOLAS** pour **l'industrie (discret, process et semi-continu)** A partir de 1995 évolution vers un rôle de **direction de projet**

1987-1991 Analyste Programmeur chez CMG /SLIGOS

Au sein du département R&D, **développement applicatif** du logiciel de GPAO PRODULYS

Certifications/ Diplômes professionnels

DDPP Demand Driven Planner Professional (Certification DDMRP), 2019

KRAUTHAMMER Top Management, 2008

KRAUTHAMMER Sales Training 1999

APICS / CPIM (Certified in Production & Inventory Management), 1994

Formation universitaire

Maitrise d'Informatique Appliquée à la Gestion (MIAGE) 1987

Licence Sc-Economiques Option Econométrie 1985

Langues Etrangères

Anglais Courant

Italien Basique