



Performance.
Everyday.



Gaz de France est un ancien groupe énergétique français, spécialisé dans le transport et la distribution de gaz naturel, créé à l'origine par la loi de nationalisation de l'électricité et du gaz du 8 avril 1946. Il a fusionné avec Suez en juillet 2008 pour donner naissance à GDF SUEZ, l'un des leaders mondial du gaz, avec près de 27 milliards d'euros de CA en 2007 et près de 50 000 collaborateurs.

« En passant par KLB Group, nous avons permis de faire face une multitude de projets achats avec une grande flexibilité »

« Ma collaboration avec KLB Group a débuté en juillet 2009.

Le contexte était délicat: Un départ dans mon équipe, l'impossibilité d'avoir une compétence Achat Télécom en interne et des projets internationaux urgents à gérer dans le contexte de la fusion des entités GDF et SUEZ ainsi que de leurs filiales.

J'ai été agréablement surprise par la qualité des 2 consultants présentés par KLB Group. Bien sûr, je ne pouvais pas prendre les 2 et il a fallu faire un choix.

Je n'ai vraiment pas été déçu par le consultant retenu qui correspondait en tout point avec ce que je recherchais. Il me fallait quelqu'un avec une réelle expertise Achat dans le domaine des Télécoms, et tant que faire se peut, sur les projets que j'allais lui confier. Mais le plus important est que j'avais besoin d'un profil international et bien évidemment, autonome et indépendant pour aller chercher les informations et avancer rapidement.

Pendant 6 mois, j'ai donc bénéficié de la prestation de KLB Group sur des dossiers internationaux à forts enjeux tels que la téléphonie fixe et mobile, les accès distants sécurisés, des projets WAN, numéros d'accueil, etc.

Les responsabilités qui incombaient au consultant KLB Group, outre la gestion opérationnelle des dossiers, étaient de :

- Développer et animer le réseau des prescripteurs internes,
- Gérer au niveau groupe la relation fournisseur,
- Recueillir et analyser les besoins des différentes entités,
- Mettre en place une stratégie achat et un planning projet,
- Maintenir les contrats cadres.

Aujourd'hui, j'ai souhaité prolonger la prestation de KLB Group afin de m'appuyer sur de nouveaux sujets. La première intervention nous a permis de finaliser beaucoup de projets en cours ainsi que de nouveaux.

Je n'ai aucun doute quant à la performance Achat sur cette nouvelle mission »

Axelle Henrotay

Category Manager Telecom
Group Transversal Purchasing –
IS Purchasing Department

Contacts presse :

Hicham Abbad : 01 49 44 35 12 / habbad@klb-group.com
<http://www.klb-group.com>