



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Dossier de compétences

CLAUDIO

Disponibilité : Immédiate

**Acheteur/Ingénieur
20 ans d'expérience**



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Résumé

DOMAINES DE COMPETENCES :

Environnement : Industriel, Oil & Gaz, Nucléaire, Défense & Aérien.

DERNIERES EXPERIENCES :

Période	Société	Fonction
Juil 2019 - Fev 2020	Saipem SA	Senior contracts Administrator (Mozambique)
2018 - 2019	Tunzini Nucléaire	Senior Project buyer (UK)
2013 - 2016	Celtique Energie Ltd.	Senior Project buyer (France & UK)
2012 - 2013	Hess Oil France SA	Senior Contracts Spécialist
2011 - 2012	Galsi SpA	Contracts Engineer

CONNAISSANCES TECHNIQUES :

Informatique : MS Office (très bon), SAP (Module MM achats (Bon), Cendec (logiciel achats et gestion stock - Moyen), Web Procurement (logiciel achats - Moyen)

Anglais : Courant,

Français : Bilingue

Italien : Langue Maternelle



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (1/9)

Senior Contracts Administrator

Juillet 2019 - Février 2020 : SAIPEM SA - ROVUMA LNG (Mozambique)

Description : Finalisation de quatre contrats de sous-traitance.

Objectifs : Introduction dans les contrats de sous-traitance des Conditions générales du contrat cadre avec le Client (ENI)

Méthode(s) utilisée(s) et tâches réalisés : Consultation avec service juridique pour la migration des principales clauses sur les contrats spécifiques (cinq contrats: Onshore, Nearshore, deep water, Escarpment, Protection des coraux) de sous-traitance

Résultats : Mission arrêtée avant la signature des sous contrats





3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (2/9)

Senior Project Buyer

2018- 2019 : Tunzini Nucléaire - Achats - Hinkley Point C HVAC

Description : Suivi de l'achat de 6 catégories de clapets à installer dans le système de ventilation des bâtiments d'une centrale nucléaire à construire au Royaume-Uni (projet Hinkley Point C)..

Objectifs : Achat de différents composants du système HVAC dans le respect des temps de projet et de qualité et budget

- Pré-qualification des fournisseurs, évaluation des retours et présentation des résultats au client final pour approbation
- Préparation des Appels d'Offres en coopération avec l'équipe technique et suivi des demandes et des négociations contractuelles
- Préparation de la stratégie d'évaluation et de la grille de notation
- Évaluation des offres commerciales
- Compilation des évaluations technique et commerciale , classement des fournisseurs
- Rédaction de la recommandation d'attribution et présentation au client final pour approbation
- Rédaction du contrat final négocié
- Préparation du Bon de Commande (SAP MM) et suivi du même pour conformité aux délais de livraison.

Résultats : Placement des Bons de commande tout en respectant les temps établis par le planning du projet





3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (3/9)

CONTRACTS Manager

2016-2016 : TRANS ADRIATIC PIPELINE (TAP) AG - Opérations - Gazoduc Grèce-Italie



Trans Adriatic
Pipeline

Description : Administration de trois contrats EPC Objectifs :

Une mission intérimaire de trois mois liée à l'administration de tous les contrats EPC concernant le projet Trans Adriatic Pipeline, pour le transport du gaz arrivant du Turkménistan. La partie italienne du projet consistait d'une section onshore de 8 km de gazoduc, d'une station d'arrivée et réception et d'une route d'accès à la station de réception.

Négociation des avenants aux contrats et précisions sur certains aspects des différents cahiers de charge.



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (4/9)

CONTRACTS Manager

2013-2014 : Celtique Energie Ltd. - Opérations - Campagne de forage de quatre puits (France et UK)

Description : Appels d'offres et finalisation des contrats pour un projet de forage de 4 puits en France et Angleterre. Cela comprenait achat des LLI (OCTG et WH), sélection des bidders, préparation du dossier et suivi, négociation des termes contractuels, recommandation pour attribution du contrat et finalisation:



Tâche 1 - Appels d'offres pour appareil de forage et services

- Identification de la liste des soumissionnaires et pré-qualification
- Préparation des dossiers d'appel d'offre, suivi des demandes de précisions techniques et solution des qualifications aux termes de contrat
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Finalisation du contrat

Tâche 2 - Administration des contrats

- Revue des factures pour conformité avec les termes contractuels.
- Clôture des contrats
- Valeur totale des contrats : (un puits) 2.450 K€



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (4bis/9)

CONTRACTS Manager (bis)

2013-2014 : Celtique Energie Ltd. - Opérations - Campagne de forage de quatre puits (France et UK)



Tâche 3 - Approvisionnement de l'équipement de puits (tête de puits and casings)

- Identification de la liste des soumissionnaires
- Préparation des dossiers d'appel d'offre, suivi des demandes de précisions techniques and solution des qualifications aux termes de contrat
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Émission du PO (SAP) et suivi pour conformité avec termes de livraison.

Tâche 4 - Construction du site de forage

- Pré-qualification des contractants, préparations des dossiers d'appel d'offre, évaluation des offres, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Administration du contrat, y inclus la revue des rapports de progrès mensuels et de la facturation gestion des demandes d'avenants et clôture des contrats

Tâche 5 - Approvisionnement de tous le matériels, matériaux et services auxiliaires

Résultats : Placement de six contrats de service pour le forage d'un puits (France) - Les contrats pour les trois autres ont été négociés, mais les puits n'ont jamais été forés.



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (5/9)

Senior Contracts Specialist

2012-2013 : HESS OIL France SA - Opérations - Campagne de forage de quatre puits pour la production non conventionnelle des hydrocarbures dans le Bassin Parisien

Description : Appels d'offres et finalisation des contrats pour un projet de forage de 4 puits dans le Bassin Parisien pour la production non conventionnelle des hydrocarbures. Cela comprenait achat des LLI (OCTG et WH), sélection des bidders, préparation du dossier et suivi, négociation des termes contractuels, recommandation pour attribution du contrat et finalisation:



Tâche 1 - Appels d'offres pour appareil de forage et services (projet de quatre puits)

- Identification de la liste des soumissionnaires et pré-qualification
- Préparation des dossiers d'appel d'offre, suivi des demandes de précisions techniques et solution des qualifications aux termes de contrat
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Finalisation du contrat

Tâche 2 - Administration des contrats

- Revue des factures pour conformité avec les termes contractuels.
- Clôture des contrats
- Valeur totale des contrats : (quatre puits) IPM: 11.500 K€ - Logging: 3.000K€ - Rig: 26.000 K€



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (5bis/9)

Senior Contracts Specialist (Bis)

2012-2013 : HESS OIL France SA - Opérations - Campagne de forage de quatre puits pour la production non conventionnelle des hydrocarbures dans le Bassin Parisien



Tâche 3 - Approvisionnement de l'équipement de puits (tête de puits and casings)

- Identification de la liste des soumissionnaires
- Préparation des dossiers d'appel d'offre, suivi des demandes de précisions techniques et solution des qualifications aux termes de contrat
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Émission de PO (SAP) et suivi pour conformité avec termes de livraison.

Tâche 4 - Construction du site de forage

- Pré-qualification des contractants, préparations des dossiers d'appel d'offre, évaluation des offres, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Signature du contrat
- Valeur totale des contrats (quatre puits): 25.850 K€

Tâche 5 - Approvisionnement de tous le matériels, matériaux et services auxiliaires pour le projet.



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (6/9)

Contracts Engineer

2011-2012 : GALSI SpA - Opérations - Gazoduc Algérie-Italie

Description : Appels d'offres et achat de l'équipement auxiliaire (Turbocompresseurs, station de compression et valves)

Tâche 1 - Appels d'offres pour contrat EPC pour le gazoduc - Deux modules différents (Algérie Sardaigne et Sardaigne Toscane)

- Lancement de la procédure EU selon les directions européennes de marchés publics.
- Sélection des soumissionnaires via pré-qualification, préparation CFT pour contrat EPC (avec support des départements technique, légal et finances)
- Choix de la stratégie d'évaluation des offres
- Suivi des précisions en collaboration avec les différents départements.
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique
- Négociations des contrats (avec support du département légal)

Tâche 2 - Appels d'offres pour équipement auxiliaire (Turbocompresseurs, station de compression et valves)

- Sélection des soumissionnaires via pré-qualification, préparation CFT (avec support des départements technique, légal et finances)
- Choix de la stratégie d'évaluation des offres
- Suivi des précisions en collaboration avec les différents départements.



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (7/9)

Local Contracts Coordinator

2006-2010 : Total Italia SpA- Opérations - Développement champ pétrolier "Tempa Rossa" (Basilicata, Italie)

Description : Assistance au Directeur Contrat dans le traitement de l'ensemble des contrats existants et en AO. Préparation des appels d'offres et évaluation. Gestion du contrat EPCS après l'adjudication.

Tâche 1 - Gestion des contrats

- Préparation des dossiers d'appel d'offre pour les services, suivi des précisions et solutions des qualifications contractuelles.
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique, classement des soumissionnaires, recommandation pour attribution contrat
- Finalisation du contrat.

Tâche 2 - Lancement appel d'offres pour un contrat EPC pour la construction d'un centre huile, en conformité avec les procédures européennes des marchés publics.

- Publication avis de contrat sur la gazette EU et demande de pré-qualification
- Analyse des soumissions et sélection des contractant qualifiés (> 40 candidatures)
- Émission de l'appel d'offre public et évaluation selon les directives susmentionnées.
- Négociation, finalisation et gestion du contrat. Valeur initiale du contrat : 26.000 K€
- Gestion des Avenants - Valeur totale: 4.500 K€

Tâche 3 - Révision des procédures de projet pour les activités contractuelles.

Introduction des nouvelles procédures pour le cycle complet de procurement en conformité avec les directives européennes.





3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (8/9)

Contracts Administrator

2005-2006 : Exxon Mobil Italy - Construction - Petite section de gazoduc pour connecter un terminal offshore de LNG au réseau national de distribution de gaz

Description : Gestion et supervision du contrat EPCM

Tâche 1 - Gestion et supervision du contrat EPCM

- Revue et approbation des factures mensuelles pour conformité avec les termes contractuels
- Gestion des variations du cahier de charges et finalisation des avenants.

Tâche 2 - Appel d'offre pour la construction du gazoduc (section onshore)

- Acceptation des offres et évaluation
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique
- Négociation du contrat (avec support du département légale) et attribution
- Valeur du contrat: 48.200 K€

Tâche 3 - Appel d'offre pour la construction du gazoduc (section offshore)

- Acceptation des offres et évaluation
- Suivi des précisions en coopération avec départements technique et légale.
- Évaluation commerciale des offres, fusion avec évaluation technique

Tâche 4 - Gestion du contrat pour section onshore du gazoduc

- Revue et approbation des factures mensuelles pour conformité avec les termes contractuels
- Gestion des claims du contractant - Analyse, négociation et finalisation.
- Valeur initiale des claims : 1.200 K€ - Montant finale réglé: 800K€



3G2H

SOLUTIONS ACHAT

Parcours professionnel (9/9)

Suite

**1974-2005 : Missions de durées variables pour les Sociétés: AGIP (2003-2005),
LASMO (1989.2003), Schlumberger (1974- 1989)**