

Guy Bajard

Diplômé PGM à EM Lyon, formateur certifié, coach diplômé de l'université Paris 8.

Négociateur avec les centrales nationales de la grande distribution, puis manager d'équipes commerciales, administratives, logistiques, il a récemment dirigé les achats d'un groupe industriel international à la tête d'une équipe multi culturelle d'acheteurs et approvisionneurs. Son expérience lui permet d'appréhender la relation commerciale dans les deux postures de vendeur et acheteur.

Il accompagne et forme les équipes dans la mise en oeuvre des techniques commerciales et transmet ses compétences dans les dimensions techniques, commerciales, administrative et économique de la fonction achat.