



keep in touch...



De Putter & Co

Management Solutions

Q1 2019

Good Distribution Practice (GDP) - Health Care Logistics

Good Distribution Practice (GDP) / Bonnes Pratiques de Distribution (BPD) se réfère aux directives de l'UE, émises pour la distribution de produits pharmaceutiques.

La logistique et la distribution dans le secteur pharmaceutique ne sont pas simples.

Garantir la sécurité et la qualité des produits revêt une importance cruciale pour l'industrie pharmaceutique.

Le transport s'effectue toujours dans des conditions particulièrement strictes et les médicaments doivent arriver à destination dans les meilleures conditions : à l'heure et sous température constante !

Dans le même temps, le stockage et la manipulation des produits pharmaceutiques doivent être effectués dans des conditions optimales avec une attention particulière à l'identification des produits contrefaits. Celles-ci présentent non seulement un risque pour la sécurité, mais peuvent également nuire à l'image du producteur.

L'obtention d'un certificat de BPD nécessite donc une approche réfléchie et peut prendre le temps nécessaire : de la documentation des tâches et des responsabilités jusqu'à la définition de processus efficaces à la démonstration des résultats.

Si vous souhaitez plus de détails sur ce sujet, contactez-nous sans engagement.

info@deputter.co

Exploitant Poussage pour De Grave-Antverpia



De Grave-Antverpia, partie d'Imperial Logistics et du groupe Rhenus, a une tradition de plus de 65 ans et est l'un des plus importantes entreprises de transport fluvial en Belgique. L'entreprise, basée à Anvers, dispose d'une flotte polyvalente de 70 barges et 12 pousseurs et offre une large gamme de services dans les ports ARA. La compagnie de navigation intérieure transporte chaque année presque 6 millions de tonnes de marchandises dans la région ARA et dans l'arrière-pays.

Pour continuer la croissance de l'entreprise, on a engagé un Exploitant Poussage. Manuel Lechantre, ancien capitaine de barge avec de l'expérience en planification, était le candidat idéal pour cette fonction.

Actuellement, De Grave-Antverpia fait à nouveau appel à l'expertise de De Putter & Co pour le recrutement d'affréteurs pour la navigation fluviale.

Client : De Grave-Antverpia
www.degrave-antverpia.be

LKQ Belgium recrute un nouveau Sales & Marketing Director



LKQ Belgium est le plus grand fournisseur pour les professionnels de pièces de rechange pour voitures. Leur réseau national assure l'approvisionnement à court terme.

L'entreprise se compose des divisions Parts, Coatings et Tools & Equipment avec une plate-forme de commande débordant d'informations techniques. Par le biais du service d'assistance, les clients ont à disposition une hotline pour toutes les questions techniques relatives aux véhicules et aux produits. Grâce à diverses acquisitions en Belgique au cours des dernières années, LKQ est devenu le leader du marché avec 23 succursales.

Pour supporter le développement des activités, De Putter & Co a recruté un Sales & Marketing Director enthousiaste. Mathias Brusselle a une vaste expérience de direction dans l'automobile au niveau des ventes et des après-ventes.

Client : LKQ Belgium
www.lkqbelgium.be

Recrutement réussi d'un nouvel Area Sales Manager pour Jost Benelux

JOST est le leader européen des systèmes d'attelage pour poids lourds, des pièces pour la construction de remorques et systèmes de direction et des suspensions spéciales pour l'industrie du camion et systèmes de véhicules hydrauliques. Les essieux de remorque de la famille DCA font également partie de la gamme de produits.



Grâce à leur fort esprit d'innovation et leur développement continu, ils sont devenus le leader du marché dans leur segment. Les implantations mondiales leur permettent de bien estimer les besoins des clients locaux, leur permettant d'offrir un excellent service et des solutions personnalisées.

On a fait appel aux consultants de De Putter & Co pour garantir la poursuite du développement des activités. Movses Movsisyan a été engagé comme Area Sales Manager Belux pour supporter l'équipe.

Client : Jost Benelux
www.jost-world.com

Truckland engage un directeur de site à Beerse



Truckland Group est le plus grand partenaire de distribution de DAF Trucks aux Pays-Bas. En Belgique, ils ont déménagé dans un nouveau garage à Beerse, où ils distribuent DAF Trucks et Fiat Professional pour la grande région de Turnhout.

On a fait appel à l'expertise de De Putter & Co pour la recherche d'un directeur de site pour cette nouvelle filiale.

Pour le développement des activités de Truckland, on a engagé Robert Pernet. Il a une riche expérience en gestion dans l'automobile.

Client : Truckland
www.truckland.nl

Kris De Leeneer obtient le certificat BRC

Depuis la fin de l'année dernière, le prestataire logistique, établi à Dendermonde et spécialiste du transport et de la manutention de marchandises conditionnées, a obtenu le certificat BRC sur le plan de l'entreposage et de la distribution. Avec ce certificat, l'entreprise répond à la demande croissante de ses clients.



Kris De Leeneer est certifié ISO 22000 depuis longtemps. Dans l'industrie alimentaire, le certificat BRC

signifie qu'un fournisseur peut soumettre de fortes garanties concernant la sécurité alimentaire, la traçabilité et la qualité. Pour Kris De Leeneer, gérant, l'obtention du certificat BRC était une étape cruciale dans la stratégie de croissance de l'entreprise.

De Putter & Co est le partenaire permanent de Kris De Leeneer depuis des années dans la mise en place des différentes normes de qualité. Il était donc évident de faire appel à nouveau aux connaissances et à l'expertise de la société de conseil.

Client : Kris De Leeneer
www.deleeneer.be

De Putter & Co est l'intermédiaire dans la reprise de Deurnese Transportmaatschappij par Distrilog

Les activités de transport de la société Deurnese Transportmaatschappij sont reprises par Distrilog Group. Pour Distrilog, cette acquisition est une conséquence logique de la poursuite d'une mise à l'échelle dans laquelle les avantages des deux entreprises sont combinés en un tout plus vaste. L'acquisition de DTM est un autre pas en avant important pour Distrilog dans le développement de ses activités de transport et de distribution. L'ensemble du personnel et des véhicules de DTM seront intégrés dans la structure actuelle de Distrilog Group.

Pour DTM, cette démarche est un choix stratégique conscient de se concentrer pleinement sur le transport de passagers tant professionnel que privé. DTM est un innovateur et pionnier reconnu dans le secteur et veut se concentrer pleinement sur les défis de l'avenir.

Client : DTM
www.dtm taxi.be

Distrilog Group
www.distrilog.be

