



***** ** * *****

*** ** *****

Gif-sur-Yvette (91190)

*****@*****. **

CATEGORY MANAGER - ACHETEUR , MARKETING - ACHAT - GESTION, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mars 2023 / juil. 2023** **Acheteur Chef de produit**
Truffaut
- sept. 2020 / janv. 2022** **Responsable commerciale et marketing**
I2C - 91
Commercialisation produits existants
Recherche, commercialisation et suivi produits import
- janv. 2009 / oct. 2019** **Responsable national Produit Auto/Brico/EM puis Arts de la table/Plein air/Jardin/Textile de la maison**
Simply (Auchan Super)
C.A. 31 M€ - 1 Assistante
** Analyser le périmètre et définir des axes de progression (panels, sorties caisses, tendances du marché)*
** Définir, gérer, optimiser, développer les gammes permanentes*
** Participer à des workshops avec les pays du groupe Auchan pour exprimer les besoins du supermarché en amont surtout pour les produits d'import*
** Monter des opérations, définir les besoins, sourcing, lancer des appels d'offres, sélectionner les produits*
** Choisir les fournisseurs français ou étrangers.*
** Négocier des produits et des conditions, établir des contrats*
** Etudier et choisir les circuits logistiques les mieux adaptés, faire des prévisions, suivre les stocks*
** Suivre le budget, atteindre voire dépasser les objectifs de CA et marge*
** Collaborer avec différents services dont Auchan France et Auchan international et la logistique (Auchan, Simply)*
** Fluidifier les flux d'informations en amont (services centraux, centrale Auchan et en aval (magasin)).*

Réalisations : C.A. Plein Air 2016 : +15.4%, C.A. Plein Air 2017 : +8.4%, C.A. Décoration de Noël 2016 : +26%
- janv. 2008 / janv. 2009** **Responsable National Produit Premiers prix Epicerie / DHP**
ATAC (Centrale d'Achat de SIMPLY, Supermarchés AUCHAN) - Viroflay (78)

** Définir mettre en place une gamme de produits spécifiques Simply type Lidl*
** Lancer des appels d'offres, sélectionner et négocier les produits correspondants à un besoin non couvert chez Auchan ou moins chers*
** Négocier les prix, étudier et mettre en place les circuits logistiques*
** Introduire des produits d'import en alimentaire*
- janv. 2004 / déc. 2005** **Responsable Filière Piles/ Loisirs puis Papeterie/Photo**
Groupement des « Mousquetaires » INTER/BRICOMARCHE - Bondoufle (91)

C.A. 62 M€ - Equipe de 6 personnes, puis C.A. 80 Mio E - Equipe de 8 personnes

janv. 2002 / déc. 2003

Responsable Filière Produits saisonniers

SPAR - Hamburg, Allemagne

(Plein Air, Jardin, Jouets, Décoration Noël...)

janv. 1998 / déc. 2001

Chef de Produit Senior, puis Responsable Filière Jardin-Animalerie

Groupement des « Mousquetaires » INTER/BRICOMARCHE - Bondoufle (91)

C.A. 69 M€ - Equipe de 4 personnes

* Analyser le périmètre et définir des axes de progression (panels, sorties caisses, tendances du marché)

* Définir, gérer, optimiser les gammes, lancer des gammes à marque de distribution

* Monter des opérations, définir les besoins, sourcing, lancer des appels d'offres, sélectionner les produits

* Choisir les fournisseurs français ou étrangers.

* Négocier des produits et des conditions, établir des contrats.

* Etudier les circuits logistiques (direct/entrepôt...)

* Contrôler le processus logistique, y compris pour les produits d'import

* Elaborer un budget (ou compte d'exploitation), fixer des objectifs (Part de marché, C.A.,

marges, non servis, valeur de stocks, frais divers...)

* Suivre les indicateurs, piloter le budget (mettre en synergie les ressources à disposition)

* Animer, organiser et contrôler le travail d'une équipe

* Fluidifier les flux d'informations en amont (services centraux) et en aval (magasin).

* Collaborer efficacement avec les autres services ou entités en France ou à l'étranger

Réalisations : * Identification et exploitation d'une niche : vente de 30 000 Serres-Chassis,

C.A. 230 K€

* Lancement d'une gamme d'Engrais Phyto, 34 références en MDD, C.A. 1,5 M€ additionnel

* Négociation 420 K€ de participation publicitaire.

janv. 1996 / janv. 1998

Responsable Achat/Approvisionnement Bazar Léger

SCAPEST, Centrale d'Achat Est LECLERC - Chalons en Champagne (51)

C.A. 37 M€ - Equipe de 4 personnes

* Optimiser les gammes permanentes en fonction des données du GALEC et des besoins en région

* Passer les commandes du permanent

* Monter les opérations régionales avec les adhérents concernés (choisir des produits, négocier des prix, suivi logistique, contrôle BAT)

* Atteindre les objectifs fixés en termes de C.A., marge, non servis

* Animer, organiser et contrôler le travail d'une équipe

janv. 1992 / déc. 1995

Responsable Gestion / Approvisionnement IMPORT BAZAR

PARIDOC, Centrale d'Achat MAMMOUTH, ATAC - Rueil Malmaison (78)

C.A. 25 M€ - Equipe de 3 personnes

* Faire les prix de cession et négocier les prix avec les acheteurs

* Ouvrir et suivre les lettres de crédit et prévoir les achats de dollars

* Suivre les dossiers import Asie ou Europe

* Animer, organiser et contrôler le travail d'une équipe

janv. 1992 / déc. 1993

Coordinatrice Achat/Marketing

EUROGROUP Groupement de Centrales d'Achat

Européen, Bazar et Alimentaire

* Préparer des dossiers achat alimentaires et non alimentaires, participer aux réunions dans

les 5 pays

* Coordonner les achats France avec les 4 pays membres d'Eurogroup

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2006 / juin 2007

Formation Commerciale NTIC

/ juin 1991

General Management Certificate (ERASMUS), option Commerce International et Distribution

/ juin 1991

**MASTER GRANDE ECOLE; DESCAF - Diplôme d'Etudes Supérieures
Commerciales, Administratives et Financières; spécialisation «
International » - BAC+4**

Burgundy School of Business (ESCAE DIJON)

COMPETENCES

Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Allemand Courant

CENTRES D'INTERETS

ski, voile, natation, voyages