



07/03/1970 (54 ans)
Nationalité Française
Marié
Permis B

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

Clairefontaine-en-Yvelines (78120)

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

CHEF DE PRODUIT INTERNATIONAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2014 / mai 2018

CHEF DE PRODUIT INTERNATIONAL

Auchan France & International (480 hypermarchés)

Construction de l'offre :

- Co-construire et mutualiser l'offre internationale en collaboration avec les responsables pays et les magasins
- Développer de fortes aspérités produits (Made in France, grandes tailles, coffrets cadeaux,...)
- Moderniser les collections au regard des tendances
- Maximiser la part de MDD pour atteindre un niveau proche de 100%
- Ajuster l'offre aux spécificités des pays (produits, saisonnalité,...)
- Repositionner les prix (Renforcer les 1ers prix, concentrer les promotions sur des offres plus agressives, inciter à l'achat multiple par des mécaniques)

Promotion & Communication :

- Réduire le poids de la promotion pour optimiser la rentabilité
- Développer un événement promotionnel annuel, devenu incontournable et le 1er en CA du rayon
- Lancer des challenges stimulant les magasins (défilés, concours merchandising,...)

Achat & Sourcing :

- Entreprendre une démarche de conception « design to cost » approfondie
- Réduire le nombre de références d'1/3, de matières et de fournisseurs pour massifier les achats, améliorer les prix de revient et optimiser la supply chain
- Augmenter fortement l'import direct et réorienter le sourcing vers de nouvelles origines
- Mettre en place de nouvelles méthodes d'approvisionnement sur la base de contrats long terme, avec des fournisseurs partenaires

Périmètre & Résultats :

- 360 références gérées / an sur TXT
- Manager une équipe
- CA x2 en Accessoires => meilleurs CA et rentabilité au m² du rayon
- Gain de 7 points de marge

janv. 2007 / déc. 2013

CHEF DE PRODUIT SENIOR

Auchan France (130 hypermarchés)

déc. 2000 / déc. 2006

MANAGER DE CATEGORIE, RESPONSABLE MERCHANDISING

Auchan France

Marketing clients :

- Recentrer les collections sur 3 cibles clients stratégiques
- Augmenter le trafic par des offres thématiques coordonnées et renouvelées
- Exploiter la Data pour recruter de nouveaux clients par des actions de couponing ciblées

Marketing de l'offre :

- Structurer et rationaliser les assortiments en réduisant le nombre de références pour clarifier l'offre
- Repositionner les prix en intégrant de nouvelles entrées de gamme compétitives
- Mettre en place des produits fondamentaux 20/80 actualisés

Résultats : CA géré : 200 millions d'euros

juin 1997 / nov. 2000

CHEF DE PRODUIT

Olympia

- Développer une offre renouvelée et innovante en étroite collaboration avec la Direction Industrielle
- Créer des PLV et des packagings séduisants pour susciter des achats d'impulsion
- Élaborer les prévisions de ventes pour fiabiliser les productions et maximiser les résultats
- Mettre en œuvre des opérations promotionnelles percutantes comme les « 100% remboursés » sur une gamme techniquement innovante

Résultats : Lancement réussi d'une nouvelle collection de produits (2 millions d'articles vendus par an)

juin 1994 / mai 1997

ACHETEUR Textile

Kiabi

- Concevoir et valoriser des collections grâce à des offres produits renouvelées, des gammes de coloris élargies, une nouvelle présentation merchandising et des packagings informatifs attractifs
- Élaborer et négocier de nouveaux modes d'approvisionnement
- Optimiser les conditions d'achats et la réactivité court terme, en flux tendus

Résultats : +8% en CA, +30% en marge

déc. 1993 / mai 1994

CHEF DE RAYON Habillement

Kiabi

Vente

Merchandising

Management d'équipe

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1990 / juin 1993

DESCAF, MASTER 2, Spécialisation Marketing - BAC+5
ESC Tours

CENTRES D'INTERETS

Marathon, triathlon, VTT