



DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE EXPORT
BOOSTER DE PERFORMANCES
MARKETING / COMMERCIALES & HUMAINES
PRODUITS LUXE / TECHNIQUES HIGH END

MANAGER D'EQUIPES TERRAIN ET SEDENTAIRES
MULTI SITES, PLURI DISCIPLINAIRES, MULTICULTURELLES

Anne BOYER SASTRE 63000 CLERMONT FERRAND

Mobilité FRANCE

☎: 07 68 24 64 60 ✉: anneboyer1509@gmail.com



anne-sastre

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis 06/2019 DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING France EXPORT cadre dirigeant au CODIR
LABORATOIRE ICARE – Auvergne - Prestataire de services, maîtrise de la contamination pour les acteurs de la santé industrielle – effectif 200 – 5 filiales-

Activité principale : Garantir la sécurité des produits de santé dans le respect de la réglementation
1500 clients dans 30 pays, CA 20 millions € + 15% par an sur ces vingt dernières années

Marchés/ Clients: Acteurs de la Santé Industrielle, fabricants, sous-traitants, prestataires de services PHARMA, DM, VETERINAIRE, LIFE SCIENCES, COSMETIQUES, CHIMIE, ANTISEPTIQUES...

Missions:

- ✚ auditer les performances commerciales et marketing du groupe suite croissance externe et organisation en BUSINESS UNITS
- ✚ proposer et mettre en œuvre des stratégies commerciales (organisation et pilotage) et marketing (supports internes et externes, impact, image, réseaux sociaux, internet et événementiel) du groupe
- ✚ optimiser la visibilité du groupe et de ses différentes prestations

2017 – 2018 CONSULTANT BUSINESS DEVELOPPEMENT / APPORTEUR D'AFFAIRES pour **WONDERCOLORING + ORCADYS + ECO RESO** (réalité augmentée, cosmétiques, hygiène) conseil et accompagnement vs lancement, orientations stratégiques et implémentations opérationnelles (identification réseaux fournisseurs amont/distributeurs/références/ animation sur cibles, hôtels et camping, salons spa et esthétique + RETAIL et GSS / plan merchandising, organisation opérations promo, mise en place de stands et/ou partenariats salons pro (SILVER ECO/ PHARMAGORA/ COSMOPROOF/ NATEXPO/ SIRHA GREEN/ DIAL) + missions identiques via 16 ans BREYNER

Egalement consultant (portage salarial) pour la CONDUITE DU CHANGEMENT PME et ETI en AURA

2016 - 2017 DIRECTRICE DES 5 Business Units Commerciaux & Marketing membre CODIR
TETRA MEDICAL - Ardèche - dispositifs médicaux - produits pharmaceutiques (essuyage et hygiène bébé, féminine et sénior +t cosmétiques) - CA 48 m€ - Effectif: 170

Marchés/ Clients: Centrales d'achats GSA / Ets santé publics et privés / pharmacies / prestataires/ grossistes/ industries et laboratoires (para)pharmaceutiques Europe/Afrique/Asie

Missions: CONDUITE DU CHANGEMENT en appui de la nouvelle direction suite rachat/ Audit général des postes stratégiques de l'entreprise. Détection des leviers de croissance. Optimisation des outils et méthodes. Modernisation des services. Management des Risques Professionnels - Organisation et Gestion des services - QVT

Réalisations: suite état des lieux, proposition Business Plan (Orientations stratégiques et implémentations opérationnelles) validé par CODIR.

- ✚ Recrutements et réorganisation des services, bureaux, outils et process
- ✚ Analyse et évaluation des marchés ; Refonte des outils de suivi actions commerciales, réunions mensuelles, plan d'actions et revue des objectifs avec les managers de chaque BU vs visites terrain
- ✚ Création BU MARKETING, budget vs équipe, outils, supports aide à la vente pour les Pharmacies, salons...
- ✚ Pilotage dossiers Appels Offres des centrales achats, validation des gammes 2018/ canal distribution

2000 - 2016 DIRECTRICE COMMERCIALE France Export membre CODIR

BREYNER – Lille 59 puis Chaponnay 69 - Formulation et commercialisation traitements et marques GREENFIRST + MICROSTOP - chimie de spécialités et principes actifs naturels adaptés aux process industriels spécifiques et conformes aux réglementations biocides des pays - CA 2.8 m€ - Effectif : 16

Marchés/ Clients : industries textiles HIGH END (linge de maison, literie, sportswear...), décoration, ameublement B2B - B2B2C - cycles longs - cycles courts - mode projet + prescription & négociations en centrales achats et trade marketing avec Hôtels & Collectivités, VAD, GSA, GSS, GSB, RETAIL e-commerce France / Europe / Asie / USA

(suite BREYNER) Missions : Création, lancement, organisation RH front & back office. Management stratégique & opérationnel. Optimisation de la performance commerciale, financière de la PME (clients, produits, marchés, pays). Prévisions des ventes et budgets. Suivi des réalisations (outils, efforts, résultats, rentabilité) Coordination et communication transversale (juridique, R&D, production, achats, logistique, réglementaire)

Réalisations : Mise en place de l'organisation commerciale « from scratch »: stratégies commerciale, managériale, marketing, trade-marketing et merchandising (prix- gammes- fonctionnalité- packaging- argumentaires- PLV) ; export : adaptation de l'offre, ajustement vs problématiques réglementaires, logistiques, Incoterms, Sécurisation des paiements et Garanties du commerce international

- ✚ Négociation accords annuels centrales grande distribution incluant l'ensemble des contreparties afférentes au plan d'affaires : prix, assortiment, promotion et innovations: + de 200 contrats référencement signés progression du CA de 0 à 2.8 m€ en 5 ans dont 60% export et de 0 à 80% des parts de marché pour Microstop® et Greenfirst® en Europe malgré concurrence mondiale omniprésente et conjoncture textile défavorable. Pilotage par client, pays, canal distribution des plans d'affaires annuels : lancement des innovations, types de promotion, supports, avantages consommateurs ; analyse parcours, expérience clients
- ✚ Développement des ventes sur des zones pré identifiées : prospection et suivi de la clientèle, négociations commerciales avec les réseaux de distribution + Pilotage & suivi budget: tarifs, mandats, net/net client ; Reporting : Business Review
- ✚ Détermination et adaptation des produits à commercialiser en fonction du marché et législation locale
- ✚ Négociation et suivi des conditions commerciales et des conditions de vente (modalités de paiement...)
- ✚ Mise en œuvre de la stratégie promo. (campagnes, outils et services promotionnels)
- ✚ Suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...) et/ou des appels d'offres
- ✚ Analyse des résultats et de la rentabilité / objectifs et mise en place d'actions correctives
- ✚ Management des responsables de zone export et gestion de la filiale ASIE (GREENCHEM)
- ✚ Recrutement technico commerciaux et ADV, formation, accompagnement terrain, réunions, évaluation/KPI: stimulation des compétences et performances des collaborateurs et évolutions professionnelles
- ✚ Animation, émulation et stimulation des Forces de ventes intégrées des clients
- ✚ Organisation, participation salons pro (Equiphôtel, Heimtex, Maison&Objets, NYMarket, DUBAI, CANTON)

1989 - 1999 CHEF DE SECTEUR puis RESPONSABLE REGIONALE GMS – région EST

UNILEVER - CA 2 000 m€ - Effectif>1000 - biens de grande consommation -

Douwe Egberts Benedicta Alimentaire puis **Lever Détergence Hygiène Parfumerie**

Missions: développement des ventes du Groupe sur ¼ nord est France → recrutement et management 8 à 10 personnes, suivi du portefeuille clients centrales achat + HYPERS

Réalisations:

- ✚ Négociations accords annuels avec centrales achat régionales (ITM, CORA, LECLERC...)
- ✚ Progression CA et référencements conforme aux objectifs - gains en PdM
- ✚ Equipe = N°1 concours de vente
- ✚ Gain en efficacité des nouvelles recrues au sein de l'équipe Est
- ✚ Management des opérations et animatrices terrain

+ stages marketing & commerce international : (BIJOUTERIE - JOAILLERIE BOYER (NANCY) ; KNOLL AG / BASF Allemagne, produits pharmaceutiques Support System International Allemagne, dispositifs médicaux Centre Français du Commerce Extérieur étude vins français aux Pays Bas

FORMATION

1989 **MBA / D.E.A.** affaires internationales Université MANNHEIM (Allemagne). Major de promotion
1985 1988 **Diplôme d'Etudes Supérieures Commerciales, Administratives et Financières**
Ecole Supérieure de Commerce et d'Administration des Entreprises de Montpellier
Option export Agro-Alimentaire (avec SUP AGRO) et marketing international (HEC Jouy)

LANGUES

ANGLAIS: bilingue Diplôme d'anglais commercial de la CCI de Londres
ALLEMAND: bilingue Diplôme de l'Institut Goethe à Konstanz et Certificat Européen des CCI allemand
ESPAGNOL: opérationnel de base ; notions de **CHINOIS**

INFORMATIQUE

Certification Google Ateliers Numériques juin 2018
Pack Office ; Maîtrise des outils de communication numérique (gestion back office, outils CRM, mailing, réseaux sociaux) ; Logiciels métier : Sage, Solupharm, Lybel SAP LIMS

CENTRES D'INTERETS

Membre de **Cadres en Missions, ITG portage salarial, Forces Femmes et Cadres sans Frontières Sports** :
Randonnée, Vélo route, ski, fitness en club **Thyrosémiophile** : j'aime le fromage et ses étiquettes

Anne BOYER – CV Directrice Commerciale 2019