

Anne-Sophie FRAYSSINET

3 impasse du Brave 33760 TARGON

Tel : 06.88.56.26.74

frayssinet.as@gmail.com

Permis B, véhiculée

ACHATS – COMMERCE – MARKETING FOOD AND BEVERAGE

Parcours professionnel

Depuis mai 2022

PRONADIS BIO

Vayres (33)

Grossiste produits bio

Directrice achats et approvisionnements – Superviseur de l'Antre Bio

Métiers de bouche, produits frais, épicerie, vrac, liquides, fruits et légumes, non alimentaire

Equipe de 14 personnes sur Pronadis et 8 personnes sur L'Antre Bio

- Définir la stratégie achats : 350 fournisseurs – 8000 produits - 80 millions € d'achats
- Construction du pôle achats/animation des ventes, Mise en place d'objectifs annuels et des contrats annuels obligatoire, contractualisation de 200 fournisseurs, Travail sur les gammes (revues de catégories), la segmentation des produits, les innovations, Veille du marché, Analyse de performance achats, Plan d'optimisation des assortiments (-2000 références en 5 mois)
- Approvisionner l'entrepôt : construction du pôle approvisionnement et des missions ; définition d'indicateurs et d'objectifs, suivi du stock
- Fiabiliser la base articles et fournisseurs : écriture de règles de nomenclature, refonte de l'arborescence produits
- Animer le commerce : travail d'un plan de dynamique commerciale annuel par thématique, suivi chiffré des nouveautés et promotions, analyse des performances produits – construction du pôle et des objectifs
- Gérer le flagship L'Antre Bio : reconstruction de l'équipe, changement de l'ERP, travail sur les gammes, plans merchandising, définition des objectifs
- Mettre en place des process logistiques : Construction et mise en place de process sur la partie logistique gestion de stocks/réception suite à la mise en place du WMS : analyse des points de friction, mise en place de process pour fiabiliser les stocks, optimiser les réapprovisionnements, ...
- Management de l'équipe gestion de stocks/réception/caristes : 30 personnes

Octobre 2020

Avril 2022

INVIVO RETAIL

La Défense (92)

*Distribution
alimentaire*

Category Manager offre alimentaire locale et régionale

Métiers de bouche, produits frais, épicerie, vrac, liquides

Travail pour les enseignes franchises et succursales: Gamm Vert, Delbard, Jardiland, Bio and Co, Frais d'ici

Réalisations : construction de l'équipe offre locale, segmentation de la France en territoires de consommation uniforme, gestion de projet sur l'organisation du travail de cette nouvelle entité locale.

- Définir la stratégie : définition de l'utilisateur, des territoires de consommation, des stratégies de catégories et des cahiers des charges par filière.
- Déterminer l'offre produit : construction des structures d'offres régionales, pilotage et coordination des revues de gammes, positionnement prix, merchandising, travail sur les flux logistiques.
- Acheter : prospection, sélection des fournisseurs, négociation. Signature de 108 contrats pour des valeurs d'achats de 3.8 millions d'€. Référente indicateurs sur la loi Egalim 2
- Analyser : statistiques de vente et d'achat, analyse des performances de chaque rayon, ajustement des assortiments et des flux logistiques.
- Animer les points de vente : participation à l'écriture du plan d'actions commerciales, définition des unités de besoin à promouvoir, ajustement des dynamiques promotionnelles aux budgets magasin
- Réaliser des veilles : concurrence, tendances de consommation, cours des matières premières, salons professionnels
- Manager : équipe de 3 chefs de produits régionaux, deux assistantes et deux stagiaires.
- Convaincre : réalisation de supports de présentation produits et fournisseurs pour les clients internes, visite des magasins, présentation des nouveautés de gamme, remontée des informations terrain

Novembre 2016
Septembre 2020

FRAIS D'ICI
INVIVO RETAIL
La Défense (92)

*Distribution
alimentaire*

Responsable achats et marketing Frais d'Ici

Métiers de bouche, produits frais, épicerie, vrac, liquides

Réalisations : ouverture de 12 magasins dans toute la France, sélection de plus de 500 fournisseurs nationaux, régionaux et locaux, CA global 12 millions €

- Définir le concept : magasin de proximité principal.
- Déterminer l'offre produit : assortiment type, positionnement prix, merchandising.
- Acheter : prospection, sélection des fournisseurs, négociation annuelle.
- Analyser : statistiques de vente et d'achat, analyse des performances de chaque rayon, ajustement des assortiments.
- Piloter la communication : écriture du plan d'actions commerciales, supervision de la réalisation des supports, - animation des prestataires, suivre la satisfaction client
- Réaliser des veilles : concurrence, tendances de consommation, cours des matières premières, salons professionnels
- Imaginer de nouveaux concepts : ouverture d'un restaurant, test rayon DPH, fraîche découpe.
- Manager : équipe de 2 chargés de communication et 2 chefs de produits, accompagnement des franchisés (fonctionnels et opérationnels) en amont des ouvertures et en suivi post ouvertures.
- Animer le réseau : supports opérationnels pour l'exploitation des magasins, accompagnement lors des ouvertures, visites magasin de suivi.

Mai 2015
Octobre 2016
LA GRANDE
EPICERIE DE PARIS
LVMH
Paris 16

Responsable commerciale des stands

Primeur, boucherie, poissonnerie, fromagerie, charcuterie, pâtisserie, boulangerie, traiteur, épicerie vrac, concessions, restauration rapide

CA de plus de 30 millions € sur 14 corners en propre ou franchisés, membre du CODIR, travail sur l'ouverture de la 2de Grande Epicerie (plan, stratégie commerciale)

Mars 2012
Avril 2015
AUCHAN
Fontenay-sous-Bois
(94)

Responsable commerce métiers de bouche et produits frais

Primeur, boucherie-volaille, poissonnerie, pâtisserie, boulangerie, crèmerie-fromage stand et LS, charcuterie-traiteur stand et LS, surgelé

CA de plus de 60 millions €, membre du CODIR, membre du comité national fruits et légumes

Février 2010
Mars 2012
AUCHAN
Neuilly-sur-Marne (93)

Chef de secteur Métiers de Bouche

Boulangerie, pâtisserie, fruits et légumes, boucherie, stands charcuterie-traiteur-fromage, poissonnerie
CA de plus de 20 millions €.

Management d'une équipe de 5 chefs de rayon et 60 collaborateurs.

Juin 2006
Janvier 2010
AUCHAN
Neuilly-sur-Marne (93)

Chef de rayon Boulangerie Pâtisserie

Création de plans promotionnels, réalisation des cadenciers de production, négociation des animations, restructuration des gammes, création de nouveaux produits.

CA de plus de 2 millions €.

Management d'une équipe de 15 personnes, reconstruction de l'équipe.

Formation

2023	Formation dégustation Franck Thomas - bloc 1 Sommelier / Caviste
2003-2005	INSEEC BORDEAUX – <i>Institut des Hautes Etudes Economiques et Commerciales</i> Master INSEEC Bordeaux – BAC+5
2001-2003	IFSAC Pau (Groupe ESC) – <i>Institut de Formation Supérieure à l'Action Commerciale</i> Diplôme de négociateur commercial – BAC+3 Major de promotion Concours National de la Commercialisation (DCF) : 2002 : 1 ^{er} prix national catégorie BAC+2

Divers

Langues : anglais et espagnol courants ; allemand notions.

Loisirs : lecture (romans, actualités), gastronomie (juré au CGA depuis 2016), cuisine, voyages.