Fanny GRARDEL

Directrice opérationnelle -Transformation – Processus - Performance

fanny.grardel@gmail.com

06 15 23 39 49

www.linkedin.com/in/FannyGRARDEL

Dirigeante membre de CODIR, avec une expérience dans des environnements industriels et de distributions multisites. J'accompagne les entreprises dans leurs phases de croissance en structurant les organisations, en pilotant la performance économique et en fédérant les équipes autour d'objectifs communs. Habituée à conduire des projets transverses associant achats, bureaux d'études, supply chain, commerce et production, je combine vision stratégique et présence terrain pour accompagner le changement et améliorer durablement la performance opérationnelle.

Compétences clés

- Anglais professionnel
- Gestion de projets transverses
- Management et transformation des organisations
- Gestion budgétaire et P&L
- Pilotage centre de profit
- Stratégies achats et marketing
- Marketing omnicanal
- Développement commercial

Outils :
MS Office, Business object, IA, SAP, COMSYS, Sage X3 ...

Savoir Être

- Capacité de décision et arbitrage
- Prise de hauteur
- Leadership
- Engagement
- Esprit d'équipe et coopération

Formation continue

- **Comprendre la crise écologique pour réinventer l'entreprise** – Mooc C3D 2025
- **Reporting extra-financier et stratégie RSE** Mooc ESSEC - 2022
- **Compétences transverses** pour Cadres Nuevo- 2021 (8 sem.)
- **Certificat Création d'entreprise** - CCI Clermont Ferrand – 8 semaines- 2022

Formation initiale

- **Master 2** : Master professionnel de gestion option Marketing Distribution CNAM Paris - 2010
- **Master 1** : diplôme supérieur de gestion d'entreprise CNAM Clermont Ferrand-2002

AUBRILAM – Groupe BEGA | Fabricant de mâts d'éclairage, de mobilier urbain et de terrasses extérieures Mc Donalds | CA 26M€ | CLERMONT FERRAND (63)

Directrice des Achats groupe **Membre du CODIR |2022 – 2025**

- Définir et piloter la stratégie achat et sourcing dans un contexte d'hyper croissance,
- Structuration d'une organisation Achats : gouvernance, organisation des équipes, formalisation des processus, accompagnement au changement,
- Management direct de 4 acheteurs et pilotage transversal des équipes BE, Méthodes, Supply Chain, Production et Commerce,
- Pilotage transverse des développements produits d'aménagements urbains en coordination avec les bureaux d'études, service plan d'aménagements, supply chain, production et commerce.
- Piloter d'un portefeuille de 18 M€ - 400 Fournisseurs et la performance : qualité, coûts, délais, innovation et mise en place d'actions d'amélioration continue,
- Déplacements réguliers sur sites industriels partenaires afin de sécuriser la production, résoudre les problématiques opérationnelles et accompagner les équipes locales.
- Sécuriser la chaîne de valeur : lead time, suivi de fabrication, dépendance, qualité,

Réussites

- ❖ Définition et mise en place du processus achats ISO 9001- Revue performance et Reporting
- ❖ Sourcing et déploiement de fournisseurs stratégiques avec critères RSE (3M€ sécurisés)

CROMOLOGY (TOLLENS & ZOLPAN) | Fabricant et Distributeur de peinture et outillage professionnel – 320 magasins, 220 commerciaux, CA 360 M€ |CLICHY (92)

Directrice Marketing produits Négoce | 2020 – 2021

- Recruter et manager l'équipe de 5 chefs de marché,
- Définir et mettre en place la nouvelle organisation marketing transverses aux 2 enseignes (multisites) et les nouveaux process internes,
- Définir la stratégie marketing omnicanal offre outillage du peintre,
- Piloter la rentabilité financière (P&L) de l'activité 120 M€.

Directrice Enseigne Tollens | 2016 – 2019

- Management d'une équipe de 10 collaborateurs (manager de manager),
- Pilotage de projets stratégiques et opérations transverses et multisites impliquant commerce, marketing, supply chain, finance et réseau de distribution BtoB (8 initiatives),
- Définition et déploiement de la stratégie commerciale et marketing en plan d'actions,
- Pilotage du budget marketing (2,5 M€) et budget achats (350K€),

Réussites en conduite de projets transverses cross-fonctionnels (groupe 20 personnes)

- ❖ Pilotage opérationnel de déploiement des offres dans le réseau national de 170 magasins Tollens avec les équipes terrain : + 5% de croissance des ventes, réduction de 10% du stock
- ❖ Conduite de projet de réduction des couts sur les prestations marketing : Gains 800 K€
- ❖ Développement de l'application digitale Yoobic pour l'excellence opérationnelle en magasin : 96 % des missions réalisées en magasins

OFFICE DEPOT | Distributeur de fournitures de bureau – CA 515 M€ |Villepinte (91)

Responsable de l'offre Mobilier de bureau | 2012 – 2015

- Définir la stratégie marketing omni canal Mobilier de bureau - 50M€
- Coordonner les opérations entre les équipes commerciales, logistique, distribution/montage, bureau d'étude/aménagement et fournisseurs pour fiabiliser les processus et améliorer la satisfaction client.

Réussites

- ❖ Développement de nouveaux produits : CA BtoB +3% / retail +5% / e-commerce +10%

AVERY France / ACCO BRANDS / FISKARS - Industrie | Lyon (69)

Responsable Grands Comptes / Category Manager / Chef de produits |1996 - 2011