



RENATA BOIZIAU

Tél. 06 85 39 27 52

reniaboiziau@gmail.com

CHIFFRES CLES

40 M€ en volume d'achats

13 M€ en valeur de stock

4 000 références

7 familles de produits

16 personnes à encadrer

2 enseignes créées

DIPLOME

1997 **DESS CAAE**

**Administration des
Entreprises 3^{ème} cycle**

IGR-IAE Rennes

(équivalent Master 2)

LANGUES

ANGLAIS courant pro

Score TOEIC 875

POLONAIS bilingue

ESPAGNOL lu, écrit

RUSSE lu, écrit

FORMATIONS

2013 **Négociations Achats**

2009 **Pratiques des Achats**

Permis B

DIVERS

Cours de guitare

Course à pied

Peinture et couture

Travaux de rénovation

Membre de la Maison des

Cadres

Directrice des Achats et de l'Offre Produits

Trilingue, 10 ans d'expérience

Mon projet : **Vous apporter mon expertise en organisation des achats afin de rationaliser et optimiser vos coûts.**

PRINCIPAUX DOMAINES DE COMPETENCES

- ✓ Sourcing Asie et Europe
- ✓ Contrats fournisseurs
- ✓ Négociations à l'international
- ✓ Développement des collections
- ✓ Management d'équipes
- ✓ Elaboration de budget et business plan
- ✓ Définition de la politique d'achat et d'offre
- ✓ Pilotage de projets transversaux

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2011 - 2017 **OUTIROR**, vente itinérante, équipement de la maison, CA 100 M€

DIRECTRICE ACHATS ET OFFRE PRODUITS - 2 ans

ACHATS ET GRAND IMPORT :

- Définir et réaliser la politique d'achats
- Construire et gérer le **budget d'achats** ainsi que le stock
- Rationaliser le panel de 250 fournisseurs (Asie, Europe Centrale et de l'Est)
- Piloter l'implantation d'un **Bureau d'Achats** et d'une **plateforme sous douane** en Chine
- Rationaliser des coûts de **fret maritime**, signer des protocoles de douane
- Rédiger des contrats, mettre en place des partenariats fournisseurs (CGA, partnership)

MIX MARKETING :

- Mettre en place une **stratégie d'offres** (produit, prix, communication, promotion, distribution)
- Développer des gammes de produits : **bricolage, jardin, loisir, maison, auto-moto, textile, bien-être**
- Définir les orientations des **collections** et les objectifs de ventes, de marge, de quantité, de qualité
- Valider les cadrages et établir le plan média : 12 **catalogues** de 112 pages/an

MANAGEMENT :

- Gérer 3 pôles d'activité : Produit-Achats, Appro-Import, Qualité-SAV (16 personnes)
- **Animer** des réunions

CHEF DE GROUPE ACHATS - 2 ans

STRUCTURATION ET MANAGEMENT DES ACHATS :

- Mener une politique des **conditions d'achats** en lien avec la politique financière
- Négocier et stabiliser des prix d'achats (enchères inversées, appel d'offres)
- Mettre en place des **KPI** et des outils d'évaluation de fournisseurs
- Encadrer 7 personnes dont 5 chefs de produits

COLLECTIONNING :

- Assurer le **développement de produits** et de gamme de la conception à la commercialisation
- Développer le **multicanal** et les produits de marques propres
- Etudier le paysage concurrentiel et définir le positionnement tarifaire
- Créer des outils de prévisions et d'analyse de performances

QUALITE :

- Formaliser des processus qualité avec des fournisseurs et **homologuer** des produits
- Participer à la mise en place de la certification phytosanitaire

RESPONSABLE DES ENSEIGNES - 1 an

- Créer et lancer deux nouvelles enseignes de produits orientées seniors et animaux de compagnie
- Négocier des tarifs, organiser les approvisionnements en flux tendu
- Concevoir des supports de vente, définir l'image des enseignes et créer 2 **sites WEB** dédiés

CHEF DE PRODUITS - 1 an

- Chercher et développer des produits (Asie, Europe) et créer l'offre commerciale
- Réaliser des catalogues, des briefs photos et l'argumentaire produits pour la VAD
- Faire des prévisions, analyser des ventes et gérer des stocks

2011 **CHARGÉE D'ACHATS CHINE** - METRONIC, multimedia, CA 13 M€

2007 - 2010 **RESPONSABLE ACHATS** - HL DISPLAY, PLV et merchandising, CA 40 M€

- Manager une équipe de 6 personnes
- Effectuer des **audits d'usines** et un **transfert de production** de 6M€ de la Suède vers la Pologne
- Participer à la mise en place d'ISO 9001

1998-2005 **AUTRES EXPERIENCES** dans le domaine commercial