

Conseil en stratégie marketing/communication et management

Domaines de compétence

- **Elaboration et conduite des stratégies marketing/communication B to B et B to C**
- **Pilotage, coordination et suivi de projets stratégiques dans la maîtrise des ressources humaines et financières**
- **Management d'équipes transversales et pluridisciplinaires**
- **Accompagnement au changement, audit et mise en place d'organisations ad' hoc**

Parcours professionnel

2012-2016 Groupe **BOIRON** - LYON

Directrice Marketing et Communication.

Création de la Direction dédiée au Groupe :

- *Elaboration de la stratégie :*

- **De Développement Produits** Santé Humaine et Santé Animale, en fonction des spécificités produits/pays (20 Filiales).
- **De Communication off/on line, médias/hors médias :**
plateforme de marque, campagne de promotion des Tubes et Doses, **refonte du site master**, pour BOIRON ; **films TV, sites produits, ILV, PLV** pour ARNIGEL, CAMILIA, SEDATIF PC, STODAL, OSCILLOCOCCINUM... Mise en place d'une task force « **communication de crise** » et d'une **politique de PR proactive** autour de l'entreprise, des dirigeants et de la marque BOIRON.
Accompagnement des Filiales : guidelines en matière de création publicitaire, présentées en **tool boxes produits**. Suivi individualisé dans la gestion des médias : **stratégie/médiaplanning/achat d'espace**.

- **Management d'équipes directes et transversales :**

- **Recrutement :** en interne, en externe.
- **Formation :** responsable d'un **plan annuel, 35 personnes**, avec une priorité donnée aux techniques de développement personnel.
- **Gestion des compétences :** repositionnement inter services/directions, création de postes, **création de structure** (ex : laboratoire d'idées BOIRON).
- **Cohésion d'équipe :** **team building, entretiens et audits réguliers, bilan 360 Managérial**, formation continue en management.

- **Construction et gestion du centre budgétaire de la Direction.**

- **Rationalisation du portefeuille des prestataires de services**, conduite des appels d'offres en collaboration avec la Direction des Achats : agences de design, de communication, médias...

1983-2012 Sté **BEING** - ex JUMP France - Groupe **TBWA** - LYON

Directrice Commerciale - 8 ans

- **Management global de l'équipe commerciale :** 4 Chefs de Pub ; 3 Chefs de Groupe.
Création d'un Pôle de Production : management de 7 techniciennes en relation directe avec les commerciaux

Directrice du Développement, création de poste - **4 ans.**

Responsable du département Santé, création de poste - **2ans.**

Chef de Groupe/ Directeur de Marque - 15 ans

Portefeuille clients: ADECCO, BLACK et DECKER, BMW, BOIRON, FERMOB, IDEAL, MC DONALD'S, RHONE-POULENC FIBRES, SANYTOL, SCHNEIDER-ELECTRIC, WELDOM, ZURICH ASSURANCES, ZODIAC Pool Care...

1981-1983 Sté **CACHEMIRE** - Indépendants - LYON
Sté **CHALLENGE** - Groupe HAVAS - LYON

Chef de publicité/Producteur - 2 ans.

Gestion opérationnelle et technique de **grands comptes, B to B to C**
CROUZET (Aérospatial/International), FRAGEMA, INALTERA. SPIT...



Françoise Bugnet - Brechenmacher

06 22 23 13 01
fbrechen@gmail.com



Formation

- IUT-EUR DROIT 1977/1978
- E.F.A.P 1978/1981
(Ecole des nouveaux métiers de la communication)

Aptitudes personnelles

- Excellent contact relationnel
- Adaptabilité et autonomie
- Capacité de prise de décision et leadership
- Assertivité et implication
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Méthode et rigueur

Langues

- Anglais : utilisation professionnelle

Activités associatives

- Impulsion 38 : trésorière

Activités culturelles et sportives

- Littérature (IUAD)
- Randonnée