

Anne Marie PEIGNEGUY

51, rue du Pré aux Clercs

64000 Pau

ampeigneguy@yahoo.fr

06 71 97 03 73 – 05 59 02 98 92

52 ans, mariée, deux enfants

FORMATRICE

25 ans d'expérience dans les domaines de
la vente, les achats, la gestion et la formation continue

COMPETENCES

VENTE COMMERCE

- ✓ Elaboration et mise en place de stratégies et politiques commerciales
- ✓ Promotion et animation commerciale
- ✓ Management et animation d'un point de vente / d'une équipe de vente
- ✓ Communication, gestion RH
- ✓ Conquête et fidélisation de clientèle
- ✓ Vente et négociation commerciale
- ✓ Outils d'aide à la vente : marketing opérationnel, merchandising, ...

ACHATS / LOGISTIQUE

- ✓ Référencement de fournisseurs
- ✓ Négociation fournisseurs
- ✓ Gestion et optimisation des stocks
- ✓ Planification
- ✓ Optimisation des référentiels articles
- ✓ Optimisation des prix
- ✓ Sourcing grand import

GESTION

- ✓ Construction budgétaire
- ✓ Structure et analyse des coûts, rentabilité
- ✓ Outils de mesure de la performance
- ✓ Gestion de projet
- ✓ Conduite du changement
- ✓ Management d'équipe, coaching individuel

EXPERIENCE

GRETA SUD AQUITAINE

Depuis 09-13 Enseignante Communication-Management

Contexte : Enseignement de la Communication aux BTS tertiaires
Référente pédagogique pour les tuteurs des BTS Assistant de Manager
Animation de modules de communication et de cohésion d'équipe, et de management de petites structures auprès de salariés et dirigeants.

GROUPE ESC PAU-IPC-CNPC Réseau Négoventis

Depuis 09-13 Formatrice Communication-Management-Marketing

Contexte : Animation des séminaires d'intégration, formation communication et cohésion d'équipe pour les Attachés Commerciaux et les Gestionnaires d'unités commerciales, (Bac+2)
Animation de modules de formation Marketing stratégique et opérationnel pour les Attachés commerciaux (Bac+2), Organisation GUC (Bac+2), préparation et évaluation Management GUC (Bac +2), préparation et évaluation sketch de vente sédentaire et itinérant VC (Bac)
Accompagnement à la préparation écrite des dossiers professionnels et soutenance orale pour les Vendeurs Conseillers commerciaux (Bac), et les Gestionnaires d'unités commerciales (Bac+2)
Participation aux jurys création d'entreprise et soutenance finale des GUC (Bac+2)

BHV GROUPE GALERIES LAFAYETTE (CA 6 Mrds € - 44000 personnes)

Secteurs concernés par mon expérience : Maison, Tissu d'ameublement, Décoration, Fenêtre, Textile
Enfant, Lingerie Femme, Accessoires Maroquinerie-Bagage/Bijouterie-Horlogerie

**2009-2012 Directrice de la Gestion Achat Membre du Comité de Direction
CA 600 M€ - management de 10 personnes**

Contexte : Management de l'équipe support gestion et administration
Animation et conduite du changement lors de la migration du système d'information en 2011 (plus de 120 personnes concernées)

2006-2008 Responsable Gestion Achats - CA 400M€ - management de 3 personnes

Contexte : Participation aux groupes de travail sur les nouveaux indicateurs de marge et rentabilité fournisseurs

2003-2006 Acheteuse - CA 20M€ - management de 3 personnes

Contexte : Ouverture de 2 nouveaux points de vente
Formation des équipes de vente magasin aux spécificités produits et nouveau concept

2002-2003 Acheteuse Coordinatrice Projet Synergie - CA 15M€

Contexte : Reprise des achats par les acheteurs des Galeries Lafayette
Accompagnement et formation des équipes de vente BHV aux nouveaux processus

1996-2001 Acheteuse Chef de Rayon - CA moyen 15M€ - management jusqu'à 30 personnes

Contexte : Double responsabilité Achats et Vente
Formation des équipes de vente (100 personnes) au passage à l'euro
Conseil et accompagnement du franchisé lors de l'ouverture d'un BHV à Beyrouth (1998)

1984-1996 Responsable de Département Vente – CA moyen 3M€ - management jusqu'à 20 personnes

FORMATION

**1980-1984 DESCAF (diplôme d'études supérieures commerciales, administratives et financières)
Option marketing Grade Master (BAC+5)
Skema Business School, Nice-Sophia Antipolis**

**2014-2015 Licence professionnelle Intervention sociale obtenue juillet 2015 mention Très Bien
Spécialité : Métiers de la formation des jeunes et des adultes
Option : Métiers des formations par alternance
UPPA Université de Pau et des Pays de l'Adour**

Langues **Anglais :** courant Toic juin 2013, 935 points/990
Espagnol : opérationnel

Bureautique Maîtrise Pack Office, SAP, Oracle retail, Microstrategy

DIVERS

Voyages, musées, patrimoine, terroir, cuisine