



MANAGEMENT DE TRANSITION
CONSEIL
FORMATION

UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



Fabienne JARDOT
*Direction Commerciale
Opérationnelle*

*Le leadership,
c'est l'art de faire faire quelque chose par quelqu'un,
parce qu'il a envie de le faire
Dwight Eisenhower*

C'est après un parcours de plus de 25 ans dans les réseaux de distribution que Fabienne Jardot mets ses compétences au service des entrepreneurs désirant accentuer leur rentabilité en développant leur excellence commerciale.

Femme de terrain, elle est reconnue pour son leadership et sa capacité d'intervention immédiate dans des environnements variés et des situations exceptionnelles.

Sa vision stratégique, son sens de la communication et de la diplomatie, lui permettent de trouver les ressources, les compétences et développer le potentiel de chacun.

Fédérer les énergies, redonner envie à chacun de se dépasser afin de garantir le service client, la rentabilité et l'image de l'entreprise.

Compte clés, direction commerciale opérationnelle en passant par chef produits, Fabienne Jardot est avant tout une femme d'actions..

Rompue aux environnements techniques quelle affectionne (Plasturgie, EPI, entretien..) elle assure un lien indispensable entre les différents services afin de garantir une offre consommateur cohérente, attractive et économiquement intéressante.

EXEMPLES DE REALISATIONS



- Approches de Croissance externe :
Approche, diagnostique, négociation
Capital Humain/immatériel, matériel, rentabilité, faisabilité
Durée de la mission: 4 mois
- Gestion de crise : (après rachat PME, intégration groupe)
Direction opérationnelle structuration totale.
Organisation achats, vente, informatique, logistique.
Adhésion réseau distribution : produits/matériel entretien, EPI, EPC.
CA -30% =>+23% plan de progrès
Durée de la mission : 12 mois
- Structuration de la gamme (Equipements de Protection Individuels)
Structuration/refonte de la gamme existante :
cohérence de l'offre consommateur refonte des packagings, marque , logo, concepts linéaires.
Création nouvelle gamme Gants Jardin (marque propre +MDD) :
Etude marché, produits, création technique, packaging, offre, concept linéaire.
Durée de la mission: 36 mois
- Structuration des accords cadres et de la relation contractuelle :
Mise en conformité des accords cadres, rentabilité.
Optimisation des accords cadres /négociation centrales
Management opérationnel force de vente.
Prospection centrales nationales GSB, LISA, Matériaux + 2,6 M€
Durée de la mission : 36 mois
- Gestion de crise : Redressement économique d'une PME
Structuration totale / politique commerciale et tarifaire.
-35% CA déficit => +27% CA + profitabilité historique
Durée de la mission : 5 ans

+33(0)6 50 82 71 89

FABIENNE JARDOT

<https://www.linkedin.com/in/fabienne-jardot-261915189/>
fjardot@dirigeantsconseilalsace.fr

CCO SAS

Conseil Commerce Organisation
9 rue de Colmar F-68220 HESINGUE



VALEUR AJOUTEE



- ✓ Management opérationnel des équipes, leadership, développement de l'activité.
- ✓ Remplacement au pied levé d'un dirigeant, situations de crise et retournement.
- ✓ Assurer la continuité du service client, la gestion des équipes lors d'une rupture, surségime.
- ✓ Mettre en place les processus et outils de suivi des performances (KPI's).
- ✓ Assurer la pérennisation des connaissances et la valorisation du capital immatériel de l'entreprise.
- ✓ Accroître la performance et la maturité de votre équipe commerciale, la fédérer autour de votre projet.
- ✓ Accompagner votre manager commercial dans une approche stratégique opérationnelle.
- ✓ Trouver une compétence disponible et adéquate pour mettre en place la stratégie, négocier et gérer les contrats cadre.
- ✓ Structurer votre offre consommateur, la rendre cohérente, compréhensible et attractive.
- ✓ Vision stratégique des réseaux de distribution (GSA, GSB, LISA, hygiénistes, Marchands de matériaux)
- ✓ Restructuration totale des PME-ETI
(achats, ventes, organisation, management)