



Nathalie Drouillet-Burban
101, avenue de Villiers 75017 Paris
06.74.76.76.88
n.drouillet@simply-care.fr
www.simplycare.com

2014 à ce jour

SIMPLY CARE (Start-Up) - Paris (75)

Prestation de services à destination de l' Industrie Pharmaceutique

Fondateur et CEO

- Définit et propose des stratégies de développement commercial et/ou international « **sur mesure** »
- Elabore et initie des partenariats stratégiques et/lancement de marques
- Propose une prestation de « **Market Acces** » pour des marques Etrangères ou nouvel entrant
- Coache et forme les équipes Management et terrain
- Pilote et négocie pour le compte de ses clients l'implantation en Pharmacie ou Parapharmacie

2012 à 2013

LABORATOIRE SVR (38 Millions €, 280 collaborateurs) - Le Plessis Paté (91)

Laboratoire francais de dermo-cosmétique (présent dans 45 pays)

2013

Membre du Comex

Directeur Général Commercial International (C.A : 38 M€)

- Définit la stratégie commerciale internationale
- Dirige les filiales en propre (France, Italie, Espagne, Belgique, Maroc, Tunisie),136 personnes
- Pilote l'export via des agents locaux dans 45 pays (Pologne, Brésil, Chine, Liban,...)

Implante la nouvelle marque et les « best commercial practices » dans toutes les filiales et augmente la performance de 12 %.

2012

Directeur Business Unit France (C.A : 14 M€)

- Définit la stratégie ventes et marketing de la BU : repositionnement de la marque
- Pilote 3 réseaux de visiteurs médicaux, délégués pharmaceutiques, dermo-formatrices, soit 65 personnes
- Développe les partenariats médecins prescripteurs, distributeurs, groupements de pharmaciens
- Met en place et anime les grands comptes (parapharmacies des enseignes de GMS)

Met en place la nouvelle marque dans 100% des points de vente et augmente la distribution numérique de 17%.

2005 à 2012

OCP (6,7 Milliards €, 3900 collaborateurs) - Saint Ouen (93)

Distributeur de médicaments (numéro 1 en France et en Europe)

2009 - 2011

Membre du Directoire, Directeur général délégué, Sales Marketing & Trading

Membre du Conseil d'administration de Pharmactiv (1,5 Milliards €)

Pilote le projet d'entreprise : transformation stratégique et conduite du changement visant à mettre le client au centre (refonte du business model, évolution de l'organisation, inflexion de la culture, mise en place d'un processus d'innovation permanente).

- Définit la Stratégie ventes et marketing de l'entreprise : repositionnement de la marque, dimensions de service
- Conduit le changement : passage en mode matriciel des **235 collaborateurs directs** (délégués pharmaceutiques, marketing, traders), 120 fonctionnels

Augmente la contribution à l'EBITDA de 30% et stabilise la part de marché dans un marché changeant qui se dérégule.

2005 - 2008

Directeur Trading & Achats

- Apporteur d'affaires : **15 Millions € supplémentaires par an**
- Crée un nouveau modèle avec les laboratoires (Ethiques /OTC/Medical Device) : prestataire de services versus logisticien
- Approche Trade marketing, création d'une nouvelle offre «CONNECT» : mise en place du contrat de prestations pluriannuelles et d'offres multicanal
- A Management de la transformation : accompagnement des 20 collaborateurs directs et 50 fonctionnels

2005 à 2008

Groupe Yves Rocher - (2 Milliards € - 7000 collaborateurs)

Distributeur de médicaments (numéro 1 en France et en Europe)

Directeur Importation et Développement des Objets Promotionnels

- Création d'une direction centrale pour toutes les marques du groupe et réalisation de l'étude préalable à la création d'une filiale à Shanghai
- Accompagnement des directeurs marketing / directeurs de marques et réduction de 15% du budget total (10 M€) grâce au trade marketing

Directeur du Développement Packaging - Toutes marques

- Centralisation des équipes (12 marques), réorganisation (37 pers) et amélioration des pratiques de gestion de projet (1200 projets - 122 M€/an)
- Economies de structure et réduction de 20% des coûts de développements

1990

SANOFI Bio Industries (Matières 1ères Parfumerie/alimentaire) - Grasse

Acheteur matières premières (Mission de fin d'Etudes)

- Mise à plat de la politique achats des matières 1ères alimentaires, économies de 10%

Formation & Langues

- 1989, ESC Bordeaux : MAI (Master Spécialisé Achats Internationaux)
- 1988, Université de Bordeaux, Maîtrise de Droit Public (option droit Européen Comparé)
- Anglais courant / Espagnol basique

Autres activités

Clubs professionnels :

Administrateur du réseau **Business Angel Santé**, membre du réseau APM

Intervenant :

Masters : ESCP EAP (Trade Marketing), Pierre et Marie Curie (Trade Marketing Santé), Pharmacie Limoges (6e année / Répartition)