



# Anne Pirot

Transition and transformation manager, consultant, VP buying and sourcing, product management

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

## Languages

French (Native)

English (Fluent)

## About

V.P apparel BU, merchandising, sourcing and buying. Brand management. Change management, project management.

### BRANDS WORKED WITH

ADIDAS FRANCE

celio

IDKIDS

KADABRA CONSULTING

LAREDOUTE

LES GALERIES LAFAYETTE

REEBOK EUROPE

REEBOKFRANCE

REEBOKHQ-

## Experience

### ● Présidente

KADABRA CONSULTING | Jan 2023 - Now

- Management de transition
- Gestion de projet transformation des organisations et des processus
- Stratégie sourcing, stratégie de l'offre
- CWF : mission de 6 mois : management de transition de l'équipe achats/sourcing, audit, recommandation et mise en place de l'organisation achats, 5 Years strategic sourcing plan, recrutement directeur sourcing et achats

### ● Directrice de la marque CATIMINI

IDKIDS | Feb 2021 - Oct 2022

- Définir un nouveau positionnement de la marque et de son business model pour l'intégrer à l'éco système du groupe (back et front office)
- Poser les bases du retour à la rentabilité
- Ecriture du plan stratégique à 3 ans
- Périmètre : 30M€ - 35 personnes

### ● Directrice des achats stratégiques, Responsable projet transformation supply amont

IDKIDS | Oct 2018 - Jan 2021

- Refonte organisations et processus chaînes de valeur produit et flux : Maîtriser et mesurer : ouverture 2 buying offices (bangladesh, turquie), délégation vers les BO's, création du rôle de développer, mesure de la performance
- Stratégie sourcing à 3 ans, réduction parc fournisseurs 50% en 3 ans

### ● Directrice des marques OKAIDI & OBAIBI

IDKIDS | Jun 2015 -

- Définition de la stratégie de la marque et de l'offre.
- Revisite du modèle économique : Baisse de l'offre, baisse du taux d'engagement, baisse du taux de démarque, adaptation des prix de vente, évolution des rythmes d'implantation
- Périmètre : 850M€ - 100 personnes

### ● Directrice de la marque

celio | Mar 2013 - May 2015

- Revisite du business model historique : Baisse du taux d'engagement et gestion de l'offre, adaptation du calendrier commercial pour baisse de la démarque de 2pts
- Repositionnement style de l'offre, segmentation de l'offre, adaptation du merch
- Animation de l'agence de communication
- Périmètre : 700M€ - 70 personnes

### ● Directrice des Marques Propres

LES GALERIES LAFAYETTE | Jul 2010 - Feb 2013

- Responsabilité du P&L des marques propres. 17 marques.
- Repositionnement du portefeuille de marques autour de la marque GL



- Refonte de l'organisation et remise à plat des règles de gestion de l'offre
  - Périmètre : 250M€ - 60 personnes
- **Directrice de l'habillement**  
LAREDOUTE | Jan 2008 - Jun 2010
    - Responsabilité du business unit habillement. Participation à la redéfinition du modèle économique (suppression du big book, mise en place de la market place
    - Réduction des frais de fonctionnement de 25%
    - Périmètre : 700M€ - 200 personnes
  - **Vice President Textile Europe**  
REEBOK EUROPE | Jun 2000 - Oct 2004
    - Responsabilité du design, développement, sourcing, production, customer service
    - Coordination de la stratégie globale textile avec les USA
    - Périmètre : 300M€ - 60 personnes
  - **Senior Vice President Global Apparel**  
REEBOKHQ- | Sep 1998 - May 2000  
Responsabilité du Business Unit Textile monde et ses 3 design centers
    - Elaboration du plan stratégique à 3 ans
    - Mutualisation des ressources, baisse des frais de fonctionnement de 20M€ à 12M\$
    - Périmètre : 600M€ - 120 personnes
  - **Vice President Apparel Europe**  
REEBOK EUROPE | Jan 1996 - Aug 1998
    - Création et mise en place du Design Center Europe. Fermetures de 4 Design center textile en europe
    - Conception et production des collections Europe : Stratégie de l'offre, design, développement, sourcing, production, approvisionnement
    - Périmètre : 200M€ - +60% en 3 ans - 40 personnes
  - **Directrice Textile France**  
REEBOKFRANCE | Jan 1993 - Dec 1995
    - Création du centre de design textile France from scratch. Recrutement d'une équipe de 30 personnes et mise en place du process supply amont. Conception de l'offre/positionnement de la marque, mise en place du panel fournisseurs, cahiers des charges production, qualité.
    - Périmètre : 55M€ - 30 personnes - Progression de la part de marché de 5% à 12%
  - **Chef de groupe Textile**  
ADIDAS FRANCE | Apr 1988 - Dec 1992
    - Responsabilité de la définition de l'offre, prévision, pricing, argumentaires de ventes, présentation des collections aux comptes nationaux
    - Responsabilité du lancement d'Adidas Equipment sur le marché français
    - Périmètre : 90M€ - +30%. Parts de marché de 32% à 40%
  - **Chef de produits Textile**  
ADIDAS FRANCE | Oct 1985 - Mar 1988

## Education & Training

---

1985

- **IDRAC**  
Bachelor of Business Administration,

