



SHAPE CONSEIL

Sales, Health, Analytics, Performance, Excellence

Accompagner vos défis de transformation



Ma conviction

L'univers de la santé est en pleine réinvention. Que ce soit au sein des laboratoires ou groupements, vous entreprenez une transformation de vos modèles vers une approche centrée sur le « Sell Out ».

Cette évolution va bien au-delà d'un simple changement d'indicateurs économiques, c'est une révolution culturelle que vous avez initiée !

Une approche rupturiste

Pour vous proposer des solutions pertinentes, qui sortent des sentiers battus, je tire profit de mes expériences acquises auprès de leaders de la grande consommation comme Danone ou Intermarché, ainsi que de la santé comme GIPHAR.

Ce regard transversal est un véritable privilège ! En intégrant le meilleur de ces différents univers, je vous apporte une vision stratégique plus créative pour répondre à vos enjeux.

Impacter ces défis de transformation, en bougeant les lignes sur l'ensemble des enjeux marketing et commerciaux, c'est cette vision qui a donné naissance à SHAPE Conseil !



SHAPE Conseil, quel est son rôle ?

C'est plus qu'un cabinet de conseil ! Mon approche globale est une force pour construire sur mesure votre modèle gagnant.

Les défis à relever sont nombreux :



Le marché officinal

Il devient de plus en plus complexe : sur-performance des grandes officines, trésoreries sous pression, émergence des nouvelles missions santé et gestion de la pénurie produit.



Les laboratoires

Ils doivent en permanence innover tout en jonglant avec des réglementations en perpétuelle évolution.



Les consommateurs / patients

Ils expriment de nouvelles attentes en terme d'expériences dans les officines, de qualité produit, d'empreinte environnementale, ou encore d'attractivité prix.

Pourquoi collaborer avec SHAPE Conseil ?

Pour faire bouger les lignes sur l'ensemble des enjeux marketing et commerciaux, en relevant les défis les plus difficiles.

- Identifier vos axes de croissance
- Recommander une stratégie sur mesure pour accélérer votre performance
- Passer rapidement de la stratégie à la mise en œuvre

Ce qui me distingue : ma compréhension approfondie des enjeux et fonctionnement des groupements, des pharmaciens, et des laboratoires.



L'approche de SHAPE Conseil c'est :



Plonger dans votre monde

Pour vous apporter des recommandations sur mesure, bien comprendre vos enjeux est capital.

Nos premiers échanges sont clés. J'ai besoin de m'imprégner de votre culture, des défis de votre catégorie, de vos clients, de vos résultats et plans d'actions existants. Soyez prêt, je vous poserai une multitude de questions !

Se mettre dans la peau de votre patient/client

Vous détenez une mine d'or entre vos mains : vos datas. Je m'engage à les exploiter, elles constituent votre richesse, pour transformer des constats en opportunité.



Endosser un rôle de chef d'orchestre

Il n'y a pas de réussite sans collaboration. Vos équipes sont un maillon essentiel !

Mon rôle est de les embarquer pour qu'elles soient actrices de cette transformation. Plus elles seront impliquées, meilleure sera l'excellence d'exécution.

SHAPE Conseil, c'est aussi une personnalité ...



Sans langue de bois

Pour vous restituer mes conclusions, je suis transparente, quelques fois directe, mais toujours objective et bienveillante !

Grâce à cette liberté, j'ai une impartialité totale, me permettant de ne considérer que les intérêts de votre entreprise.



Engagée

Je n'imagine pas le commerce de demain si ce n'est pas un commerce responsable !

Toutes mes recommandations sont alignées avec vos enjeux sociétaux et environnementaux. Bien comprendre votre Raison d'Etre et votre vision RSE est un pré requis.

Je m'entoure d'experts dans ce domaine pour échanger avec eux sur mes recommandations et leurs impacts.

Quelques questions auxquelles SHAPE Conseil peut répondre

Une stratégie d'activation performante oui, mais est-elle rentable ?

→ Travailler la rentabilité des offres promotionnelles et de toutes les activations tout en augmentant leurs attractivités

→ Elaborer une stratégie sur les enjeux du category management : assortiment, merchandising, promotionnelle et de prix

Quels sont les axes de croissance ?

→ Exploiter les datas pour vous partager un diagnostic

→ Construire une vision catégorielle et projeter des potentiels de croissance

→ Imaginer et mettre en place des partenariats

→ Construire d'une stratégie innovation

Quelle est la bonne organisation amont et aval ?

→ Recommander une organisation commerciale et marketing adaptée

→ Impliquer toutes les parties prenantes pour accélérer la transversalité entre les équipes

→ Construire votre calendrier de plans d'activation en phase avec les enjeux du business

Comment accélérer la mise en oeuvre de plans d'activation

→ Embarquer et former vos équipes

→ Recommander des KPI's et les outils de pilotage de la gouvernance

→ Construire des outils de pilotage des équipes sur le terrain pour animer les équipes officielles

Mieux me connaître

Une envie : Être actrice de cette transformation ! J'ai décidé de bousculer ma vie professionnelle et quitter un chemin tout tracé pour apporter ma pierre à l'édifice !

Une singularité : De tempérament audacieuse, optimiste et créative, je suis très agile dans des environnements complexes.

Une valeur : Stimuler la culture du résultat grâce au collectif

Une expertise : L'ensemble des leviers marketing et commerciaux

Ce qui me passionne :

- Elaborer une stratégie en partant des usages et besoins des consommateurs ou des patients
- Impulser la vision sans perdre de vue son exécution



Virginie LARRIERE

Expériences :

SHAPE Conseil :
Fondateur

GIPHAR Groupe :
Directrice Offre et Marketing

BONNEVAL :
Directrice Commerciale et Marketing

APRIUM :
Directrice de Réseau

INTERMARCHE :
Directrice d'Enseigne Intermarché

DANONE :
Directrice Shopper Marketing

Directrice d'Enseigne

Compte Clé

Category Manager

Chef de secteur

« Créer SHAPE Conseil et transformer ma vie professionnelle ne relève pas de l'utopie, ni de l'illusion de révolutionner le domaine de la santé. C'est contribuer à la performance des acteurs de la santé, en plaçant l'analyse du comportement du patient et/ou du client au cœur de ma démarche. SHAPE Conseil c'est la synergie de tout ce qui me nourrit : la transversalité commerciale et marketing, l'expertise du secteur de la grande consommation et de la santé, mon vécu au sein de différents modèles de gouvernance. Mon ambition est de proposer des solutions sur mesure pour relever avec succès vos défis de performance rentable. »

Pour contacter SHAPE Conseil



SHAPE CONSEIL

☎ 06 16 18 78 85

🌐 Virginie LARRIERE

✉ virginie@shape-conseil.com



Sales

Stratégies Marketing et Commerciale



Health

Expert sur l'univers de la Santé



Analytics

Analyse des datas



Performance

Croissance rentable



Excellence d'exécution

Mise en œuvre opérationnelle