

DIRECTRICE GENERALE & BUSINESS DEVELOPER
Administratrice indépendante certifiée IFA

Transformation - Développement - Retournement - Gestion de crise
Croissance rentable - M&A et intégration - Gouvernance

France 🇫🇷 et International 🌍

https://www.linkedin.com/in/gabrielle-poinot-bougeret/

Mme Gabrielle POINOT-BOUGERET

- Français (langue maternelle)/anglais (bilingue)

Soft skills

- Leadership fédérateur
- Courage décisionnel
- Vision stratégique
- Simplification de la complexité
- Adaptation relationnelle et multiculturelle
- Influence et communication
- Rapidité, agilité et fiabilité
- Résilience et sang-froid
- Orientation résultats et goût du challenge

Hard skills

- Stratégie et Gouvernance
- Décisions dans l'incertitude
- Transformation et conduite du changement
- Management d'équipes, dialogue social, PSE
- Dév international et Mgt multiculturel
- Gestion de crise, restructuration des organisations et procédures collectives
- Développement commercial & marketing
- Pilotage financier (P&L, COGS, cash, banques)
- Excellence opérationnelle
- Transformation digitale et IA
- Négociation de partenariats stratégiques

Diplômes et Certificats

- ***Executive MBA - mention Très bien***
ESSEC Business School (2023)
- ***Finance et Stratégie pour Dirigeants***
HEC Paris (2022-2023)
- ***Administrateur de Sociétés***
Sciences Po Paris et IFA (2020)
- ***Mastère 2 Manager Commercial***
WIBS Paris (2017) - Major de promotion
- ***Licence 3 Droit, Economie et Gestion***
ESPOL Lille (2015) et QUEEN'S Belfast (2014)
- ***CPGE École Normale Supérieure - D1 juridique***
ENC Paris Bessières (2012)

Passions et Engagements associatifs

- *Histoire, Art, Œnologie, Musique, Tennis*
- *Capitaine de réserve de l'Armée de l'Air (OF-2r)*
- *Rotary / CJD / EDC / CharentExport / MTGSO*
- *IFA / Les Entrepreneurs / MEDEF*

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

ODYSSEIA - Management de Transition/Operating Partner/Board Member

- **Fondatrice et Gérante**, depuis 2023

ODYSSEIA accompagne à 360° des TPE/PME/ETI/Grands groupes en France ainsi qu'à l'International, particulièrement sur des marques premium.

- Missions 2026 : DG de SMILE PARTNER (soins médicaux à l'étranger) et DG Groupe de GENTA (solutions de mobilités internationales)
- Missions 2025 : Directrice Commerciale de RPI (menuiserie premium), Senior Advisor de Château de LACQUY (armagnac premium), Directrice Commerciale de HUBERTRACK (constructeur de chenillards agricoles & viticoles), Directrice des Opérations de L'YEUSE (hôtel-spa-restaurant premium), DG de VETALIS (laboratoire vétérinaire) etc.
- Missions 2024 : Présidente EMEA & USA d'ADULTS ONLY (glaces premium infusées à l'alcool), Directrice des Opérations de UNCLE NEAREST (spiritueux, division Cognac), Senior Advisor de l'ELEVAGE DES PETITS CASTORS (élevage canin de working cockers unique en France), Directrice des Opérations de MAISON DAUCOURT (spiritueux français premium), etc.

CHARENTES EMBALLAGES PACKAGING SOLUTIONS - 2M€ de CA, 7 salariés

- **CEO/Directrice Générale**, 2022-2023

Restructuration stratégique, managériale, financière, juridique, commerciale, et industrielle du leader du négoce de packaging de vins et spiritueux en Charente depuis près de 40 ans. Partenariats stratégiques avec les industriels, ouverture de l'export, digitalisation de l'entreprise, création d'une gamme RSE, lancement d'une force de vente, refonte logistique d'un entrepôt de 3000m2 etc.
Croissance de +50% de chiffres d'affaires et +20% marge brute en 1 an.

CAMUS WINES & SPIRITS - 125M€ de CA consolidé, 313 salariés, 8 pays

- **Directrice Pilotage et Stratégie Groupe**, 2020-2022

Bras droit du PDG & Secrétaire des Conseils d'Administration du Groupe

Pilotage de la gouvernance et conception de la stratégie du Groupe et des 10 filiales internationales. Transformation en plans d'action, et supervision de son déploiement opérationnel, commercial et industriel, dans le respect du Code éthique et de la RSE. Digitalisation du Groupe. Acquisitions et cessions d'actifs. Signature d'accords de distribution avec de grands groupes internationaux de spiritueux. Gestion de la crise Covid-19 et conduite d'un PSE. Gouvernance du Groupe et gestion de la succession de l'ensemble du Groupe à la 6ème génération.

- **Coordinatrice Pilotage et Stratégie**, 2019-2020

Audit interne, refonte de la gamme de cognacs, restructuration du portefeuille de distribution sur les marques propres CAMUS/LAMBAY/LOUDENNE/MOUTAI, nouvelle stratégie de partenariats de distribution, optimisation de la Gouvernance, repositionnement stratégique et lancement d'une gamme ultra-luxe (pièces de collection) via les Ateliers CAMUS.

- **Responsable Commerciale France**, 2017-2019

+900% de croissance en 2 ans, de 300K€ à 3M€ de CA. Management de 50 agents commerciaux, 1 Brand Ambassador et d'une équipe de 4 personnes. Négociations en centrales d'achats nationales et régionales en GMS ainsi qu'en Cash and Carry.

BRIOCHE PASQUIER - 700M€ de CA consolidé, 3520 salariés, 7 pays

- **Commerciale**, 2015-2017

Croissance de 10 à 14 M€ de CA en 2 ans. GMS : +150 % de distribution numérique

- **Merchandiseur**, 2015

+250% de croissance de CA sur la saison été 2015 en Charente-Maritime

FOCUS RESULTATS CLEFS MISSIONS DE MANAGEMENT DE TRANSITION

Missions 2026

- **DG de SMILE PARTNER (soins médicaux à l'étranger). 1M€ de CA, 15 salariés. Septembre 2026 - *en cours***
  - Premiumisation de l'image de marque afin de garder le leadership européen des soins dentaires
  - Diversification de l'offre médicale dentaire avec les soins capillaires et autres soins médicaux de niches
  - Partenariats stratégiques avec des cliniques réputées en Europe et en Turquie
  - Mise en place d'une stratégie de cooptation clients
  - Optimisation du SEO et intégration massive de l'IA dans le modèle digital afin de générer des leads qualifiés
  - Management des équipes dans un contexte d'absence du Dirigeant pour raisons médicales

- **DG Groupe de GENTA (solutions de mobilités internationales). 20M€ de CA, 30 salariés, 400 personnes en portage salarial. 8 mois de mission**
  - Pilotage d'une activité en surcroissance
  - Refonte de la stratégie de cashflow et input d'un nouveau pool bancaire
  - Écriture et déploiement de la stratégie 2030
  - Nouvel organigramme groupe et création d'une gouvernance BOARD + CODIR + COPIL
  - Développement commercial en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et au Canada
  - Digitalisation du Groupe (Microsoft, CRM, comptabilité, NDF, gestion du temps de travail)
  - Refonte de l'identité de marque + création d'une nouveau site internet www.gentagroup.com
  - Management des équipes FR + INT
  - Conformité juridique dans les pays en tensions (Arabie Saoudite, Djibouti, Tunisie, Maroc etc)

Missions 2025

- **Directrice Commerciale de RPI (menuiserie premium). 8M€ de CA, 60 salariés, 5 mois de mission**
  - Appui du Dirigeant dans un contexte de reprise d'entreprise et de manque de cash
  - Relance du business auprès de artisans-menuisiers
  - Management de la Force de Vente terrain, formation et apaisement du climat social en atelier
  - Réactivation de comptes clefs
  - Recouvrement cashflow et optimisation dette senior
  - Gestion des SAV et mise en place du lean mangement dans le pôle industriel

- **Senior Advisor de Château de LACQUY (armagnac premium). 300k€ de CA, 2 salariés, 2025 - *en cours***
  - Refonte de la marque vers de l'ultra luxe
  - Optimisation de la gamme et des stocks
  - Stratégie route-to-market France & Export

- **Directrice Commerciale de HUBERTRACK (constructeur de chenillards agricoles & viticoles)**
  200k€ de CA, 2 salariés, 6 mois de mission
  - Diversification des marchés dans un contexte de ventes atones et de redressement financier
  - Positionnement de la marque sur un nouveau segments à croissance rentable (espaces verts)
  - Nouvelle stratégie de machines sur-mesure

(Missions 2025 suite)

- **Directrice des Opérations de L'YEUSE (hôtel-spa-restaurant premium). 3M€ de CA, 20 salariés. Juin 2025 - *en cours***
  - Prévenir une procédure de sauvegarde et une vente de l'entreprise + des licenciements économiques
  - Gestion de crise et management des équipes
  - Développement commando de l'offre BtoB

- **DG de VETALIS (laboratoire vétérinaire). 5M€ de CA, 50 salariés, 9 mois de mission.**
  - Management des équipes dans un contexte de grande tension sociale
  - Transformation de l'organisation et nouvel organigramme fonctionnel qui précise les rôles & responsabilités de chacun
  - Recrutement de talents clefs et gestion du social
  - Conception et déploiement de la stratégie 2030
  - Obtention du label de Food Safety « GMP+ » en 6 mois (vs. 2 ans !)
  - Lancement d'une nouvelle ligne de production, pour le canin chiens/chats, en complément des 2 lignes bovins/ovins
  - Mise en place de partenariats stratégiques avec des laboratoires vétérinaires internationaux de renom
  - Accélération de l'Export, notamment en EMEA et au Moyen-Orient
  - Audit interne de la gamme et premiumisation de mix produit
  - Accompagnement et formation terrain de la force de vente
  - Mise en place de KPIs, de process internes, de Lean Management et de l'EFC (Economie de la Fonctionnalité et de la Coopération)
  - Structuration de la gouvernance via des CODIR/COGEST/COPIL

Missions 2024

- **Présidente EMEA & USA d'ADULTS ONLY (glaces premium infusées à l'alcool). 2M€ de CA, 3 salariés, 12 mois de mission**
  - Création de la Business Unit en EMEA & aux USA
  - Mise en place d'un partenariat stratégique avec l'usine LA CHARLOTTE (Groupe SENOBLE) pour la R&D ainsi que la production de glaces
  - Branding de la marque et protection intellectuelle
  - Négociations en retail et lancement de la marque en France & aux USA

- **Directrice des Opérations de UNCLE NEAREST (spiritueux, division Cognac) 200M$ de CA, 150 salariés, 6 mois de mission**
  - Diversification stratégique pour un groupe de whisky : création d'une marque de cognac pour la cible Afro-Américaine
  - Gestion des partenaires : industriels du packaging, tonneliers, designers, négociants, embouteilleurs, maîtres de chais, fonctions support etc
  - Conception de la stratégie marché, construction des COGS et du budget, analyse concurrentielle, et mise en place d'un retroplanning de lancement de la marque aux USA et en EMEA.

- **Senior Advisor de l'ELEVAGE DES PETITS CASTORS (élevage canin de working cockers unique en France)**
  200k€ de CA, 1 personne, 2024 - *en cours*
  - Refonte de l'image de marque et ouverture à l'international
  - Gestion des contrats et mise en place d'une nouvelle politique prix
  - Gestion des investissements et ambassadorat aux évènements VIP

- **Directrice des Opérations de MAISON DAUCOURT (spiritueux français premium)**
  2M€ de CA, 12 salariés, 7 mois de mission
  - Négociations clefs à l'export sur des marchés complexes (Israël, Ukraine etc)
  - Conception des Ateliers DAUCOURT, afin d'optimiser l'outil de production via une prestation de marque blanche / white label
  - Lancement de nouveaux produits cocktails afin d'innover
  - Mise en place de partenariats de distribution en FR + INT
  - Changement de partenaires bancaires et comptables