



Nataïs SAS

Responsable commercial et marketing

Contexte

Nataïs est une PME qui contracte avec des agriculteurs du Sud Ouest de la France pour la production de popcorn. Ce popcorn est ensuite conditionné en vrac ou dans des sachets micro-ondables. L'ensemble de la filière, de la production de maïs, certifié non OGM, à la sortie des lignes de conditionnement, est intégré. Nataïs vend l'essentiel de sa production dans l'espace communautaire européen (92% hors France).

Actions

Le but était de devenir leader du marché européen en reprenant des places et en renforçant nos clients existants. Nous avons donc, dans un premier temps, offert à nos clients les armes pour consolider leurs positions (nouveaux produits, innovation) notamment grâce à une étude [Ocean Blue](#) de notre espace concurrentiel.

Ensuite, nous avons identifié plusieurs cibles prioritaires tant en marques propres qu'en MDD.

Enfin, j'ai mené une refonte de la communication d'entreprise.

Résultats

Dans le cadre de la refonte de la communication, nous avons défini les valeurs de l'entreprise. Puis, dans un deuxième temps, j'ai piloté le développement du [site internet](#) ainsi que la création d'un [film d'entreprise](#).

Sur le plan commercial, les ventes ont augmenté en 2 ans de 83 à 130 millions de sachets de popcorn (mise en place d'une troisième ligne de production). Le chiffre d'affaire a connu une croissance de 6 M€ (de 18 à 24 M€). Deux *Masters Contracts* ont été signés (+10 % de volume chacun). En outre, dans une période extrêmement tendue d'augmentation des matières premières, nous avons réussi à maintenir le niveau de rentabilité de la société tout en conservant tous nos clients.

Appréciations

Personnelles : cette expérience a été très enrichissante de par les responsabilités que j'occupais et les réussites rencontrées. J'ai particulièrement aimé la transversalité du poste qui m'a amené à approfondir mes connaissances en marketing et à m'intéresser de plus près aux possibilités et contraintes de la production pour vendre mieux et plus.

De mes supérieurs : implication, capacité à prendre en compte l'ensemble des paramètres pour aborder un sujet, aptitude à la négociation ont été les retours de mes supérieurs très déçus d'apprendre mon départ.

Compétences

Savoir faire

- Négociation Centrale d'Achat
- Gestion de contrats (sous-traitances et exclusivités)
- Gestion de salons professionnels
- Adéquation entre partie industrielle et commerciale

Connaissances

- Marchés à termes
- Marketing stratégique
- Excel / Analyse statistique
- SAP
- Pratique des langues

Personnalité

- Management de cadres
- Travail en équipe transversal
- Sens des responsabilités
- Authenticité