

Quel est ton poste chez Natexo ?

Je suis le VP Sales Natexo.

Présentes-nous tes missions au sein de Natexo :

Comme beaucoup de personnes chez Natexo mes missions sont nombreuses et relativement diversifiées !

Je pilote globalement les aspects marketing et commerciaux de la société. Je veille à la définition de la stratégie commerciale du groupe et des différentes entités et à la mise en place et l'uniformisation de process commerciaux.

Je participe au recrutement et à la formation de l'ensemble de nos entités commerciales.

Mais je suis un peu aussi : animateur de soirée, guide touristique, traducteur, réparateur de machine à café...

Quand as-tu commencé chez Natexo ?

J'ai démarré chez Natexo en 2010, nous n'étions que 9 à l'époque !

Quel est l'aspect de ton métier qui te plait le plus ?

La diversité de nos clients et de leurs métiers. J'aime trouver comment Natexo, avec son savoir faire, pourra apporter une solution adéquate aux besoins de nos clients. J'apprends tous les jours, nos clients vendent de la lingerie, des assurances, des maisons, de la viande, des bijoux, des ustensiles de cuisines, autant de métiers à appréhender.

Quels sont tes sites e-commerce préférés ?

Vente Privée, Mathon (c'est ma femme qui cuisine) et un tout nouveau client chez nous Carré de Boeuf, le must pour les amateurs de bonne viande comme moi !

Une anecdote ?

En juin 2015, lors d'un challenge commercial que nous organisons tous les mois, un de nos clients nous demande si nous sommes présents en Australie pour l'y accompagner. Nous lui répondons que non. Par hasard, dans l'après midi, un autre client nous pose la même question. Nous y voyons un signe. Décision est prise, nous ouvrons l'Australie. A la fin de la journée nous avons signé 4 contrats pour ce marché. Deux semaines plus tard nous démarrons notre premier trafic, le mois suivant nous étions rentables sur le marché et en Février nous ouvrons la filiale australienne ! Dans certaines sociétés, il faut 1 an pour décider ou non d'attaquer un marché, nous avons mis 2 heures. Nous avons d'ailleurs envoyé une de nos collaboratrices du bureau de Barcelone qui est maintenant installée là bas.



« Il faut 1 an pour décider ou non d'attaquer un marché, nous avons mis 2 heures. »

Olivier Jouselin,
VP Sales

