



Quel est ton poste chez Natexo ?

Directrice d'affiliation

Présente-nous tes missions au sein de Natexo :

En tant que Manager de l'équipe Diffusion, je coordonne l'équipe dans l'organisation de campagnes dédiées pour des annonceurs. Pour ce faire, nous créons différents supports (kit mails, websites, etc) en ayant compris en amont les besoins de nos clients, grâce à nos commerciaux. La Diffusion est donc un pôle de Natexo qui est directement au service du client. Grâce à nos équipes de développeurs, de graphistes et webdesigners, les Project Manager peuvent garantir un résultat de qualité au client.

Pour assurer le bon suivi et la réussite d'un projet, il y a différentes étapes: la planification, la surveillance de volumes, l'analyse statistique et la mise à jour d'un reporting dédié à l'activité. Chaque Account Manager gère un portefeuille de clients.

Quand as-tu commencé chez Natexo ?

J'ai débuté en tant que Account Manager Diffusion en mars 2013 au sein de Natexo. Au bout d'un an, j'ai occupé le poste de Key Account Manager, pour ensuite devenir Head of Affiliate Operations au sein du même pôle.

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

Ce qui me plaît le plus dans mon métier, c'est le fait de travailler sur des opérations dédiées à un client, ce qui me permet d'avoir une vision d'ensemble d'un projet, du besoin au rendu final. Ensuite, je dirais que, contrairement à beaucoup d'agences webmarketing aujourd'hui, nous avons la chance, au sein

« Avoir une vision d'ensemble d'un projet, du besoin au rendu final »

Sophie Gonçalves,
Directrice d'affiliation



de Natexo, d'avoir un studio graphique interne, ce qui nous permet de gagner quotidiennement en temps et en efficacité. Les idées et conceptions de nos graphistes sont très importantes pour l'amélioration de campagnes. Toujours dans la même logique, je dirais ensuite que j'aime le fait de travailler sur un projet qui mette en action plusieurs acteurs: commerciaux, Account manager, Project manager et la Production. Pour finir, j'aime également le fait de manager une équipe et de pousser chaque membre à se dépasser tous les jours.

Quels sont tes sites e-commerce préférés ?

Bien entendu, je dirais les sites de prêt-à-porter ! Je suis d'ailleurs ravie de travailler avec un bon nombre de marques que j'aime, qui sont aujourd'hui certains de nos annonceurs.

Une anecdote ?

En arrivant en tant que Account Manager, j'étais un peu stressée, comme tout le monde je pense. Et au sein de Natexo, nous nous sommes vite confrontés aux réalités de nos missions, ce que j'ai trouvé bénéfique et ce qui m'a permis de puiser en moi des ressources dont je n'avais même pas conscience au départ. Par exemple, je n'aurais jamais imaginé avoir des compétences en tant que négociatrice ! Plus sérieusement, même si au démarrage, certaines choses semblent très difficiles, Natexo fait confiance à ses collaborateurs, ce qui nous permet d'avoir, quand on souhaite s'investir, de réelles responsabilités.