

Nathalie de
Beaudéan

Direction
Internationale -
Commerce,
Marketing &
Communication



Passionnée par la compréhension des marchés, une expérience 360° dans l'industrie et la distribution, ma carrière m'a permis d'acquérir de solides compétences à des postes de direction marketing, achat et commerciale à la fois en B to B et B to C. Une expertise que j'ai acquise dans un environnement international sur des marchés complexes; tant sur des produits de grande consommation que des produits techniques.

Animée par la culture du résultat, j'ai une forte culture client et les compétences clés pour définir et convertir une vision stratégique en plan d'action marketing et commercial, ouvrir de nouveaux marchés, conduire l'innovation et le changement.

Habituee au travail en équipes multi-sites et polyvalentes dans un environnement multi-culturel, je fédère et accompagne pour la mise en oeuvre de la stratégie.

Entrepreneuse, agile, dynamique et créative, j'aime être challengée sur des projets ambitieux et relever les défis.

Pourquoi pas avec vous?

A très bientôt,
Nathalie de Beaudéan

📍 France

✉ natdebeau@gmail.com

☎ 07-83-72-36-86

EXPÉRIENCES

Directrice de l'Offre & Achats (Distribution Fournitures scolaires et bureau)



EURIMPEX MDD - Depuis avril 2019 - Monaco

- ▶ Expert du secteur papeterie, partenaire leader des marques de distribution en Europe. Carrefour, Auchan, Monoprix, E. Leclerc, System U, Intermarché, Cultura, Gifi, Metro, Lyreco, Staples...
- ▶ Responsabilité complète du mix des catégories fournitures scolaires et de bureau pour les marques propres BtoB et BtoC.
- ▶ Démarche catégorielle, assortiment, sourcing (Asie, Europe, Afrique), achats et négociations, développements produits & packaging, suivi qualité, concepts merchandising.
- ▶ Management d'une équipe de Category Managers (Monaco et Chine).

Directrice Marketing & Communication Groupe (Industrie Sanitaire)



SIAMP - 2016 à 2019 - Monaco

- ▶ Membre du comité de direction.
- ▶ Leader de l'équipement sanitaire dans le monde.
- ▶ Marchés BtoB et BtoC
- ▶ Développement des stratégies business omnicanales centrées sur les marchés ciblés: déploiement de l'offre et OAV pour toutes les entités du groupe (France, Uk, Allemagne, Inde, Vietnam, Brésil, Russie, Turquie, Mexique). Diversification des circuits de distribution; gains de parts de marché importants.
- ▶ Conduite de l'innovation et développement produits: mise en place d'un plan produits sur 5 ans, plus de 30 projets actifs.
- ▶ Gestion stratégique de marque, MDD, OEM. Repositionnement de la stratégie de marque B to C: gain d'AO européens en GSB.
- ▶ Pilotage des actions de communication et événementielles. Visibilité médias et salons inédite en 2018.
- ▶ Accompagnement grands comptes en France et à l'international: distribution spécialisée, clients industriels, vente en ligne, prescripteurs (architectes, bureaux d'études, maîtres d'oeuvre...)
- ▶ Management d'équipes marketing multi-sites.

Directrice Marketing (Industrie DPH)



Proven Orapi - 2011 à 2016 - Nice / Lyon / Paris - France

- ▶ Marques leader de produits d'hygiène, d'entretien et de désodorisation.
- ▶ Gestion et développement des partenariats marketing et commerciaux: Reckitt Benckiser, Eau Ecarlate, Henkel, Mapa Spontex, Sara Lee...
- ▶ Mise en place de la stratégie de communication et contenu de marque (presse, TV, digital, événements) dont campagne TF1 et reportage France 5.
- ▶ Coordination R&D groupe et suivi règlementaire.
- ▶ Gestion stratégique et opérationnelle des marques et de l'offre.
- ▶ Marketing produits: étude et analyse des marchés, opportunités, ciblage, innovation, lancements, promotion des ventes.
- ▶ Lancement de 2 sites de vente en ligne: B to B et B to C.
- ▶ Management d'une équipe de 7 personnes chargée de la coordination et mise en oeuvre de la stratégie marketing

Directrice BU



Proven Orapi - 2007 à 2010 - Nice - France

- ▶ Pilotage de la politique commerciale et marketing des BU vente en ligne, horeca et Cash & Carry: gain de 20% de CA et de 30% de marge en 4 ans.
- ▶ Responsabilité des grands comptes nationaux et internationaux
- ▶ Mise en oeuvre de la stratégie produits/catégories/marques, gestion opérationnelle des lancements produits et plans promotionnels.
- ▶ Management des équipes de ventes

Chef de produits

Proven Orapi - Janvier 2004 à 2007 - Nice - France

Gestion de la stratégie produits et suivi opérationnel des gammes de produits à marque: St Marc, Jex professionnel, Finish, Boldair, Airwick, Harpic...

Category Manager Europe (Distribution Electroménager)



Kingfisher/KESA Electricals - 2000 à 2002 - PARIS - France

- Gestion de l'offre européenne produits bruns audio et PEM
- Coordination chefs de produits filiales (Darty, But, Comet, BCC, Promarkt...): harmonisation des gammes, négociation des contrats européens
- Développement et lancement d'une gamme audio européenne à marque propre Proline

Direction du Développement International



Kingfisher - 1997 à 2000 - PARIS - France

- Lancement de la marque propre Proline au niveau européen.
- Mise en place du service de veille: études quantitatives et qualitatives
- Mise en évidence d'opportunités commerciales, synergies, aide à la décision du groupement d'achats, partage des "best practices", préparation et participation aux négociations fournisseurs groupe (Sony, Philips, Whirlpool, Moulinex...)

COMPÉTENCES

Marketing stratégique & opérationnel

- Elaboration de la stratégie marketing et mise en oeuvre du plan
- Etude et analyse des marchés, insights consommateurs/produits, ciblage, conduite de l'innovation, lancements.
- Elaboration, gestion et suivi du budget marketing.
- Négociation de partenariats marketing, industriels et commerciaux et mise en oeuvre des plans d'action.
- Trade marketing et Category management.
- Marketing digital: définition des contenus, acquisition de trafic, déploiement de la politique social media, pilotage stratégique et opérationnel des campagnes, analyses KPI.
- CRM

Direction Commerciale Grands Comptes

- Pilotage 360° de la relation client
- Négociations de haut niveau avec les directions générales, achats et marketing
- Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale et plan stratégique
- Gestion du P&L des BU
- Gestion de la politique promotionnelle
- Management et animation des équipes de vente

Communication

- Relations presse
- Plan media: presse, TV, digital
- Salons
- Identité corporate

Innovation

- Développement et conduite de l'innovation: pilotage et suivi de la démarche projet (CDC, livrables, phasage, reporting, prix de revient, analyse des risques et de la valeur, suivi des budgets projets et essais industriels).
- Interface R&D, production, qualité, finance, partenariats industriels, bureaux d'études...

Management

- Conduite du Changement
- Equipes multi-sites
- Equipes category managers, chefs de marques, acheteurs, infographistes
- Forces de vente: suivi de la performance, incentives...
- Interface R&D, qualité, production, logistique, finance.
- Leadership cross fonctionnel

Marchés/Circuits

- BtoB, BtoC / E-Commerce
- GSS - GMS - GSA - GSB
- International: Europe, Asie, Amérique
- DPH, hygiène professionnelle
- Santé
- Equipement sanitaire
- Bricolage, habitat & construction
- Electroménager
- Equipement du bureau, fournitures scolaires

Langues étrangères

- Anglais courant
- Allemand: lu, écrit, parlé
- Espagnol: lu, écrit, parlé

FORMATIONS

MBA Marketing international

ETATS-UNIS NOVA SOUTHEASTERN UNIVERSITY
1994 à 1996

Master Commerce/Marketing international

ISEG PARIS
1991 à 1994

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

Découverte de nouvelles cultures, cuisine, lecture

Sport

Ski, randonnées, plongée

PORTFOLIOS

Campagne de notoriété digitale



Campagne de notoriété presse spécialisée



Campagne de notoriété presse spécialisée



Campagne de notoriété presse spécialisée

