



✉ Nathaliemaurel17@gmail.com
🏠 La Rochelle (17000)
☎ 07 75 66 12 54

Langues

Anglais

Courant, B2
> TOEIC 820/990

Espagnol

Courant
> Diploma de Lengua Extranjera de la Universidad de Salamanca (1993)

Russe

Débutante

Compétences

Marketing

Développement des gammes, positionnement prix, conception, expérience utilisateur

Pilotage de la performance

Pilotage du marketing opérationnel en local avec construction de Business Plan
Veille concurrentielle et benchmark
Analyse des KPI par client et ciblage, segmentation de marché
Vision Long terme, élaboration de roadmaps

Animation d'équipe

Encadrement d'une équipe de commerciaux de 11 personnes
Animation d'une équipe pluridisciplinaire R&D, merchandising et communication
Leadership

Management de l'activité commerciale

Négociation auprès des grands comptes
Pilotage de projets complexes
Transformation : fusion de 2 réseaux de vente
B2C et B2B multimarques
Mise en place de process de suivi de la performance

Nathalie MAUREL

Direction marketing et développement commercial

Forte de plus de 25 ans d'expérience en marketing stratégique et opérationnel, j'ai piloté des lancements produits et développé des gammes en environnements B2B et B2C. Habitée aux contextes multiculturels, je souhaite mettre mon expertise au service d'une entreprise exigeante et inclusive.
Mobilité sur la Rochelle et l'Ouest de la France y compris Paris.

Diplômes et Formations

- **Master Marketing Ventes**
1996 [EMLyon Business School](#) Lyon
- **Baccalauréat scientifique**
1991 [Sainte Marie](#) Neuilly-sur-Seine

Expériences professionnelles

- **Chef des ventes régional Sud B2C France**
Depuis 2021 [Legrand](#) Lyon
 - **Encadrement** d'une équipe de **11 collaborateurs**, **CA 150M€**, 3 marques, clients: Grandes Surfaces de Bricolage, Négoce
 - **Montée en compétence commerciale** des collaborateurs, nouveaux recrutements, forces de vente supplétives ponctuelles et permanentes
 - **Suivi des KPI** au niveau collectif et individuel, tableaux de bord
 - Elaboration des **plans d'action**: Lancement d'une nouvelle gamme d'interrupteurs Design Award 2024 Celiane; Nouvelle camera intérieure connectée Netatmo
 - **Animation de réunions commerciales** pour présenter les nouveautés, les argumentaires, partages de bonnes pratiques, sketches de vente
 - Etablissement de relations solides avec les clients pour **conclure des contrats** importants et négociation autour de la feuille de route RSE
 - **Etude 360** pour une meilleure **satisfaction clients**
 - Mise en œuvre de bannières digitales « **Made in France** » chez les distributeurs indépendants
 - **Veille concurrentielle** des produits connectés, photovoltaïque, borne de recharge, tendances du marché du bricolage (Institut Inoha)
- **Responsable Marketing au sein de la SBU Infrastructure Électrique**
De 2018 à 2021 [Legrand](#) Limoges
 - **Gestion du portefeuille** de produits industriels: **CA 100M€, 1000 références**
 - Développement de la **stratégie marketing**: construction de l'offre de prises industrielles
 - **Co-construction** avec le service de recherche et développement, travail sur le **parcours client** des prises industrielles auprès des cibles installateurs, intégrateurs, utilisateurs, chantiers tests.
 - **Présentation auprès de la Direction Générale** pour validation des lancements de produits, **suivi des résultats, KPI**.
 - Déploiement du **plan marketing opérationnel**, participation aux outils d'aide à la vente (Brochures et digital), ateliers de formation auprès des filiales, sélection des canaux de communication adaptés au lancement des produits
 - **Collaborations avec les filiales** du groupe : France, Italie, Espagne, Chili, Russie, Indonésie, US, élaboration des **roadmap produits** et **planifications budgétaires** pour les Business reviews
 - **Projet M&A**: analyse des acteurs des prises industrielles
 - **Analyse des remontées terrain et retours clients**, identification des motifs d'insatisfaction et des axes d'amélioration, tendances du marché des Data Centers

Softskills

Marketing proactif

Vision stratégique

Esprit analytique

Flexibilité opérationnelle

Sens de la communication

Persévérance

Enthousiasme

Informatique

Maitrise du Pack Office

Excel avancé, PowerPoint, Word

Teams, Outlook

Notilus

Dématérialisation des notes de frais

CRM Kleesales, Salesforce

Salesapps

Plateforme d'aide à la vente

Digitalisation des activités commerciales et marketing

Innoscape

Plateforme de collaboration Retailer-Fournisseur

Partage d'indicateurs de performance

Adobsign

Solution cloud de signature électronique contractuelle

Forms

Elaboration de sondages, enquêtes, questionnaires internes, externes

Expériences associatives

2024 : Participation à l'Echappée rose : caravane institut de bien-être itinérant pour **Tout contre le cancer**

2020 : **Banque alimentaire**: collecte de dons

2017-2022 : Comité de **jumelage** : séjours d'échange entre les élèves d'Angoulins et ceux de Panticosa (Espagne)

2015 : Membre du **Jury** au sein de la

Business School La Rochelle Excelia

2014 : **Sénégazelle** : Événement

féminin sportif et de solidarité au Sénégal : distribution de fournitures dans les écoles

2000 : **Humanitaire** pendant 3 mois dans une école indienne (Ecole Bus de Goregon), aide dans les bidonvilles

Centres d'intérêt

Loisirs

Planche à voile

Piano, Ukulélé

Tour du monde en 2000 (9 mois),

découverte des 5 continents

LinkedIn

in @Nathalie MAUREL

Expériences professionnelles

Responsable Commerciale Atlantique Legrand Cable Management

De 2010 à 2018 [Legrand](#) Nantes

- CA 4M€, +25% sur 7 ans
- **Développement du portefeuille clients et prospection**: Installateurs nationaux et régionaux, distributeurs
- **Négociation Grands comptes** : Vinci, Eiffage, Bouygues, Snef
- **Gestion de projets** pour STX-Europe, Alstom
- **Formations et animations** des partenaires distributeurs en Tertiaire et en Industrie Rexel Sonepar
- Participation aux **salons annuels**
- **Remontées terrain et reporting** régulier auprès de la direction

Responsable Marketing et communication Grand Public France

De 2005 à 2010 [Legrand](#) Limoges

- **CA 150M€, 4 marques, 2 000 références**
- Gestion du portefeuille de produits **multi-marques**, élaboration de la **stratégie marketing B2C France**, **construction de l'offre, positionnement prix, packaging, communication**
- **Coordination des équipes** interne; marketing produit, tarification, merchandising
- **Appui du plan d'action** auprès de la force de vente et suivi KPI
- **Création des 100 boutiques** Céliane :Castorama Leroy Merlin BHV, des outils promotionnels et suivi du budget marketing
- Participation au **configurateur** web Céliane, et campagne publicitaire
- **Analyse des tendances du marché et veille concurrentielle, études quantitatives et qualitatives**

Chef de marché International Legrand Grand Public Europe : Marketing Stratégique

De 2002 à 2005 [Legrand](#) Paris

- **Développement du B2C dans les filiales du groupe**
- **Démarrage de l'activité Legrand Grande Distribution Russie**
- **Accompagnement des filiales** Espagne Portugal Russie CEI Grèce Turquie dans le développement du CA et des parts de marché, mise à disposition d'outils, suivi des performances.
- Conduite d'**études de marché** pour mieux comprendre les attentes des clients en local et adapter l'offre
- **Création du DIYNews**, Journal interne sur le share-point Groupe
- **Veille concurrentielle**, analyse des tendances marché

Responsable Grands Comptes Legrand Grand Public Nord

De 1999 à 2001 [Legrand](#) Lille

- **Développement et gestion d'un portefeuille Grand comptes** :Leroy Merlin, Auchan, Darty, Boulanger
- **Présentation de dossiers** de référencement
- **Négociation des contrats** annuels et planning promotionnel
- Suivi des accords et prospection

Chef de secteur Grand Public Legrand Champagne Ardennes

De 1998 à 1999 [Legrand](#) Reims

- **Développement d'un portefeuille clients** en Grands Surfaces de Bricolage
- **Négociation** Centrale Régionale Point P
- **Remontées terrain et reporting** régulier

Assistante Chef de Produit sur les gammes de biscuits BN, CHOCLAND

De 1996 à 1998 [Pepsico](#) Paris

- **Gestion des gammes** de biscuits BN, CHOCLAND
- Participation à la **création de packaging**
- **Analyse DN, DV et suivi des parts de marché** Nielsen, Secodip