



MANAGEMENT DE TRANSITION
CONSEIL
FORMATION

UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



Nathalie SCHOTT
Conseil et Services en Marketing
*Un accompagnement sur mesure
dans votre problématique*

Experte en marketing, Nathalie Schott accompagne les PME de culture technique pour développer leur activité en France et à l'international. Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, elle **co-construit** avec les dirigeants la **stratégie marketing** et les plans d'actions afin d'atteindre leurs objectifs.

Elle leur apporte une **démarche pragmatique** afin de trouver le meilleur **positionnement** sur le marché, **cibler de nouveaux clients** et marchés, **réaliser une offre** adaptée aux besoins de leur clientèle, **mettre en place un réseau de distribution** ou des **outils de communication pertinents** et définir les ressources humaines et financières nécessaires.

Quadrilingue, elle s'appuie sur sa double formation en marketing & management international et en e-commerce. Et surtout sur 20 d'années d'expérience dans des sociétés françaises, allemandes ou américaines du secteur informatique, industriel ou de la distribution.

Aujourd'hui elle met son savoir-faire et expérience au **service des dirigeants** qui souhaitent repenser leur **stratégie marketing**, **développer leur activité** et ainsi assurer la **pérennité** de leur entreprise

EXEMPLES DE REALISATIONS



- Création de 2 sociétés commerciales en France (Strasbourg) et aux Etats-Unis (Atlanta)
- Lancement des produits sur les 2 marchés
Marx Software Security, Pförring Allemagne
Groupe allemand, spécialiste de systèmes de protection de logiciel
- Définition de la stratégie marketing et commerciale
- Réorganisation du service marketing/commercial
Eclairs et vous Asnières sur Seine (92) France
Fabricant français d'abat-jour
- Réalisation de plans de recrutement de nouveaux clients
Atelier Gabrielle Seillance, Hoerd (67) France
Société de vente à distance prêt à porter féminin
Filiale d'un groupe allemand
- Conception de programmes de fidélisation
Supermarchés MATCH Schweighouse (67)
Enseigne française de distribution alimentaire
- Réorganisation de la gamme de produits
BEI-Ideacod Schiltigheim (67)
Société de capteurs industriels
Groupe américain racheté par Schneider
- Création et lancement d'une gamme de chalets conçus avec des matériaux biosourcés
Hedonia Wiwersheim (67)
Chalets de loisirs en bois
Société française

+33(0)6 74 0 695 41

nschott@dirigeantsconseilalsace.fr

www.schott-marketing-attitude.com

Nathalie SCHOTT



VALEUR AJOUTEE



✓ Stratégie

- Analyser votre marché : la concurrence, les besoins de votre clientèle, l'évolution de l'environnement
- Auditer votre société : forces et faiblesses, opportunités et risques
- Définir la stratégie marketing et commerciale c'est à dire : les objectifs, la cible, le positionnement du produit/service la démarche pour se différencier sur le marché, l'offre, la politique tarifaire, le réseau de vente, le plan de communication, le budget, la rentabilité
- Mettre en œuvre la stratégie, les plans d'actions

✓ Produit

- Identifier vos potentiels d'innovation
- Lancer un nouveau produit ou service
- Améliorer un produit, une offre

✓ Communication

- Elaborer un plan de recrutement de nouveaux clients
- Définir une campagne de fidélisation de vos clients
- Concevoir les outils de communication et les supports d'aide à la vente
- Réaliser une étude de satisfaction
- Organiser l'information clients/prospects dans une base de données unique

✓ Distribution

- Construire un réseau de distributeurs ou partenaires
- Créer une structure commerciale

✓ Management

- Organiser les ressources pour atteindre les objectifs définis
- Former l'équipe et l'accompagner dans la conduite du changement