NemoNews

La newsletter du GROUPE NEMO LOISIRS

Libres... ou presque...

Edito par Fabrice Martinez, Directeur Délégué

Confinement, non-confinement, le cœur de nos dirigeants balance, mais nous laisse pour le moment, un peu de répit. Même si la situation sanitaire reste tendue, et que notre liberté est toujours partiellement entravée, le blocage tant redouté de nos activités n'est pas là. Sachons en profiter !

Les équipes de Nemo, et en premier lieu, les Forces de Vente et la logistique, ne comptent pas leurs heures pour expédier les marchandises, et réaliser les implantations. Chaque jour, de nouveaux rayons remis au carré, remplis de produits, permettant la mise en route de la revente, et annonçant le lancement de la saison du sport, de la pêche et du plein air.

Nous espérons tous, dans un avenir très proche, nous balader tranquillement, en famille ou entre amis, et profiter de la nature et de ses plaisirs. Parmi eux, la pêche est bien connue de Nemo. C'est son activité historique, même si elle est aujourd'hui largement complétée par le sport et le chaussant. Son expertise, Nemo l'a bâtie autour du matériel et des équipements, mais aussi sur les appâts vivants, compléments indispensables à toute partie de pêche réussie.

Les appâts vivants sont les seuls produits « de destination » du rayon pêche. L'un de ceux qui figurent sur la liste de courses, et qui génèrent du trafic dans le rayon. Pour assurer aux distributeurs une offre optimale, Nemo investit chaque année pour équiper les magasins en vitrines réfrigérées, gages d'un respect continu de la chaine du froid. Une garantie essentielle pour fidéliser le consommateur. En page 2 de cette NemoNews, vous découvrirez un focus sur les appâts vivants, et sur la nécessité d'en proposer dans un rayon pêche.

Au-delà des vitrines réfrigérées, et pour améliorer encore son niveau de service, Nemo met en place, dès février, une gestion rapprochée des réassorts en appâts vivants. L'équipe des Attachées Commerciales a été formée pour suivre au plus près les besoins des clients, et assurer un réapprovisionnement calé sur la consommation. A cette occasion, découvrez, toujours dans cette NemoNews, le portrait de Stéphanie Ossard, Responsable du Service Client. Une équipe clé pour un enjeu clé : la qualité du service apporté à nos distributeurs...

Excellent mois à tous.

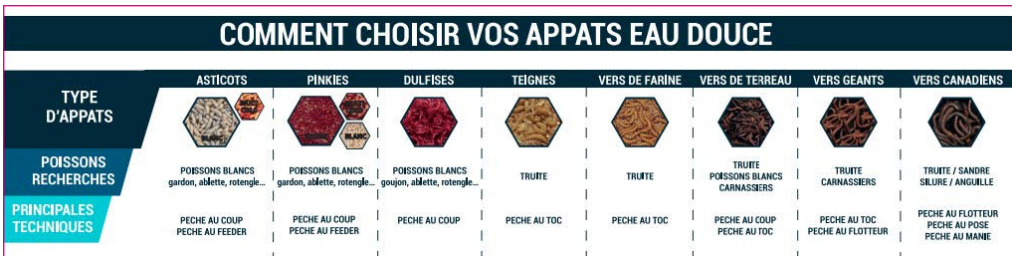
Les appâts vivants, indispensables du rayon pêche

La grande surface est le magasin idéal pour acheter ses appâts vivants. La vitrine réfrigérée constitue le "point chaud" du linéaire pêche. L'Appât Vivant est le consommable par excellence pour une partie de pêche et par conséquent, le pêcheur régulier peut venir chaque semaine se servir en appâts frais.
Chez Nemo, nous proposons une offre complète d'Appâts Vivants Dudule pour la pêche en eau douce et mer : asticots, pinkies, teignes, vers de terre, etc.
Nous possédons une véritable expertise dans l'offre d'Appâts Vivants depuis plus de 35 ans. Nous répondons aux besoins du client magasin et du consommateur, avec chaque année des nouveautés.

En 2021, notre gamme intègre notamment la teigne parfumée, idéale pour la pêche de la truite.

Nous mettons à disposition pour les linéaires pêche de nos clients une vitrine réfrigérée (2 tailles disponibles) :

- avec Froid Ventilé pour une conservation optimale des appâts Dudule.
- avec une ILV pour guider les consommateurs dans le choix des appâts (cf. visuel ci-dessous).



Nos services Appâts Vivants :

- une gestion régulière effectuée par vos interlocuteurs Nemo (Promoteurs des Ventes, Attachées Commerciales).
- un réassort automatique généré en fonction des stocks à l'instant T: la prise de commande se fait en quelques minutes.
- des livraisons en colis spécifiquement conçus pour le transport d'appâts vivants sous 24h - 4 jours/semaine (Du mardi au vendredi).

Portrait de Stéphanie Ossard, Responsable du Service Client

Peux-tu nous présenter ton parcours et ton métier ?
Après un BTS Action Commerciale en alternance dans le secteur bancaire, j'ai pu travailler dans les secteurs des assurances, de l'immobilier et des loisirs.
Après 20 ans d'expérience au service de la relation et la satisfaction client, je suis toujours autant investie dans ce métier.

J'ai intégré le Groupe Nemo en mars 2019 en tant qu'Assistante Commerciale en remplacement. Puis en septembre de la même année, toujours dans l'idée de satisfaire nos clients, la Direction m'a proposé le poste d'Attachée Commerciale.
Après 1 an en tant qu'attachée, me voici désormais Responsable du Service Client. Il s'agit d'un beau challenge, d'une véritable preuve de confiance de la part de la Direction du Groupe. Mais je n'oublie pas mon principal objectif : la satisfaction de nos clients.

Le service est composé de 6 Attachées Commerciales. Elles ont en charge la gestion de la relation client par secteur géographique, de l'enregistrement des commandes jusqu'à leur livraison.

Le métier de Responsable du Service Client est transverse.
Je collabore au quotidien avec les différents services du Groupe : logistique, finances, contrôle de gestion, systèmes d'information, marketing, etc.

Mon objectif de satisfaction client passe par plusieurs missions :

- le contrôle de toutes les opérations
- le suivi clientèle
- l'animation de l'équipe des Attachées Commerciales
- l'élaboration et l'animation des actions commerciales

Qu'aimes-tu le plus dans ton travail ?
Le côté animation de l'équipe, l'interaction avec les différents services qui est un des aspects les plus enrichissants du métier.

Quels sont tes indispensables du quotidien ?
Mon envie, ma motivation et ma bonne humeur.

Quelle est la qualité que tu apprécies le plus chez un collaborateur ?
Son engagement, sa réactivité et sa force de proposition.

Quelle est ta devise ?
"A cœur vaillant rien d'impossible"

Opérations commerciales

GANTE

Display Espadrilles

180 paires

Prix : 859 €

A commander dès maintenant

Ces offres vous intéressent ?
Contactez-nous dès maintenant au 05.62.74.82.82
ou par mail à gante@gante.fr

FEEF
Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France

Depuis le début de l'année 2021, le Groupe Nemo est adhérent à la FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France).

La FEEF, créée en 1995, représente les Entrepreneurs PME des territoires, fournisseurs de la distribution alimentaires et non-alimentaires.
Elle crée des connexions entre les PME et leurs clients de tous les circuits de distribution au national et à l'international.

La FEEF est une plateforme d'échanges entre entrepreneurs et enseignes. Des échanges qui permettent notamment de décrypter les stratégies des enseignes, leurs organisations, leurs attentes... via les groupes de travail enseignes, journées thématiques, commissions, séminaire annuel, bases documentaires. Des échanges qui se traduisent aussi par le partage de bonnes pratiques entre adhérents.

GROUPE NEMO LOISIRS