



Témoignage Client



Statigest en 3 mots

Fiabilité
Agilité
Proximité



Mathieu NARTZ
Responsable Développement des Ventes
Interface Marketing Ventes
Herta

Herta

- Acteur majeur du secteur de la Charcuterie Traiteur
- 1600 collaborateurs - 62 chefs de secteur GMS
- Client Statigest depuis 1991
- Solution Statigest **Portwin**® CRM, **Assortnat**® Assortiments, **Explore**® Pilotage, **Gestdoc**® Book de vente



Herta

Depuis son arrivée en France, en 1963, Herta® a simplifié le quotidien des consommateurs avec des produits de charcuterie-traiteur iconiques tels que le jambon Le Bon Paris®, La célèbre Knacki®, ou les pâtes à dérouler. Depuis toujours Herta® est engagée pour une alimentation saine et diversifiée. En 2017 Herta® lance la première gamme de jambon Conservation Sans Nitrite, une révolution dans le monde de la charcuterie qui permet à la marque de prendre la place de leader.

Les enjeux de la force de vente Herta



COMPTER
SUR **UN CRM**
FIABLE ET SOLIDE



DISPOSER
D'**UNE SOLUTION**
AGILE



S'APPUYER
SUR **DES**
EXPERTS-CONSEIL
RÉACTIFS



Mathieu **NARTZ**

Responsable Développement des Ventes
Interface Marketing Ventes - Herta

Statigest nous apporte la souplesse nécessaire dans un secteur en constante évolution où l'agilité est essentielle. Travaillant sur le marché des produits frais, nous devons agir et décider rapidement. La relation que nous avons avec notre éditeur reflète cette dynamique, en offrant une réactivité parfaitement en phase avec l'ADN d'Herta.



01

S'APPUYER SUR UNE SUITE CRM SFA FIABLE ET SOLIDE

Du **suivi de ses KPI's** (DN, linéaires, promotions), à leur **analyse**, à la **gestion de ses moyens promotionnels**, en passant par la **mise à jour des assortiments, des points de vente et la mise à disposition des supports de vente** pour les chefs de secteur, l'équipe Herta doit pouvoir s'appuyer sur **un CRM SFA de confiance et de précision**. Une **solution complète et robuste** qu'elle a trouvée **depuis plus de trente ans** avec Statigest, partenaire de sa performance commerciale au quotidien.

La fiabilité de Statigest, source de confiance dans l'outil, constitue un atout précieux pour nous. Par ailleurs, la mise à jour constante des points de vente, mais aussi des circuits comme le drive est importante pour l'amélioration continue de notre efficacité et de nos performances.

Mathieu NARTZ - Responsable Développement des Ventes
Interface Marketing Ventes - Herta

02

BÉNÉFICIER D'UNE SOLUTION AGILE DANS UN MONDE QUI BOUGE

Dans un univers de la grande distribution instable, **la réactivité constitue un impératif pour la force de vente Herta**. Équipée d'un **outil personnalisé**, répondant à ses spécificités et **besoins d'analyse pointue**, elle est en mesure de **prendre rapidement des décisions éclairées pour porter avec efficacité sa stratégie sur le terrain**.

En plus de sa capacité à réaliser des développements sur mesure, Statigest offre un champ des possibles vaste au travers de sa Suite CRM pour une réponse particulièrement pertinente et souple à nos enjeux.



03

TRAVAILLER EN LIEN ÉTROIT AVEC DES EXPERTS-CONSEIL ENGAGÉS ET RÉACTIFS

La fréquence et le sérieux du suivi de son éditeur Statigest est une **composante importante de la satisfaction** de l'équipe Herta. Celle-ci apprécie pouvoir compter sur ses **experts-conseil référents** au fait de son organisation et de ses défis. Disponibles et facilement joignables en visio, ces derniers assurent **un suivi hebdomadaire** des actions en cours et des nouveaux besoins identifiés aux côtés de la force de vente Herta.

Les équipes Statigest répondent rapidement, la qualité de service est au rendez-vous, c'est très apprécié.

Parmi nos références

Statigest est fier d'accompagner en partenaire du quotidien les forces de vente de plus de 160 groupes et entreprises emblématiques de la grande consommation et des circuits spécialisés, en France et en Europe. Discutons de vos défis commerciaux clés, rejoignez notre communauté !

AIGLE 1853

MARS
Petcare

Henkel



Herta

TotalEnergies

essity

Well

VITAGERMINE

maison
CHANCERELLE
1828

St Michel
Biscuiterie familiale depuis 1905

MOWI

FONDÉE EN 1904
St Hubert

SUNTORY
BEVERAGE & FOOD FRANCE

Marie

HALÉON

Energizer
Holdings, Inc.

GRUPE
LACTALIS

McCain

GIRAUDET

Perle du Nord

Segafredo
ZANETTI

Sodebo

COLGATE-PALMOLIVE

 **statigest**

 statigest.fr

 contact@statigest.fr

 (33)1 45 18 33 60

 **Le Confluent**
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

