

Interview

Lydie MACH



Parlez-nous un peu de vous ?

Je suis originaire du Sud de la France où j'ai grandi près de la frontière Espagnole. De formation Master II en Commerce extérieur acquise en IAE, j'ai réalisé 2 années d'études en entreprise. Ce cursus s'est terminé avec quelques mois en poste à Londres. Basée au siège de Vision numeric depuis 2006, je suis chargée de ventes export sur des pays gérés principalement en direct ; certains d'Europe, d'autres d'Amérique Latine ou d'Asie... J'assure également le suivi de quelques revendeurs, Brésil, Inde, Afrique du Sud...

Quelle est votre expérience dans notre domaine d'activité ?

J'ai toujours travaillé à la vente export auprès d'entreprises innovantes positionnées sur le haut de gamme de leurs marchés. Des entreprises propriétaires de brevets et développant des produits techniques : supports de restauration d'œuvres d'art, résines bi-composants, lames revêtues ... J'intervenais sur les marchés européens et internationaux et je me déplaçais sur des salons ou sur le terrain pour des tests ou des homologations de pièces par exemple.

Qu'est ce qui vous a amené à travailler pour Vision numeric ?

J'aime la créativité des produits innovants et la curiosité qu'ils suscitent auprès des professionnels. La CFAO de Type3 et 3DESIGN s'inscrit exactement dans cette ligne de produits dynamiques et de profil de clientèle. C'est vraiment motivant d'apporter des solutions différentes et d'initier ses clients aux nouveautés. D'autre part, l'esprit « start-up » qu'a su conserver Vision numeric est intéressant car notre société est clairement réactive face aux besoins du marché. Ses produits et méthodes de travail sont en constante évolution, c'est très stimulant pour l'équipe.

Quel est votre meilleur souvenir à Vision numeric ?

Je me souviens de ma toute première démonstration de 3DESIGN alors que j'étais chez Vision depuis 10 jours. Je connaissais tout juste le logiciel et les outils. Cependant, après juste 1h de démonstration, mon prospect a été vraiment enchanté et il a acheté une formule d'équipement complète ! Notre PDG m'avait remercié avec une bouteille de champagne, la classe ! Ca a été très encourageant !

Quel est votre prochain challenge ?

Mon poste est très interactif ce qui est un réel atout dans la relation client. Il permet de créer et de maintenir un lien très appréciable. Nous mettons ainsi en place, avec de nouveaux outils de communication, des rendez-vous à distance qui permettent aux professionnels de découvrir et de s'exprimer sur nos solutions. En 2010, un accent sera mis sur le secteur de l'éducation et sur notre solution Type3 CAA V5 Based, un add-on pour CATIA (Dassault).

Mon challenge est ainsi de démontrer l'intérêt de la CAO et de convertir bijoutiers et graveurs à nos technologies. Tous les indicateurs démontrent aujourd'hui que disposer de ces outils modernes est désormais un enjeu stratégique pour nos clients pour le développement de leurs activités, et cela, quelque soit leur pays, la taille et le positionnement de leurs structure.