

## Audrey Campos est la nouvelle directrice commerciale de Koppert France



**L'entreprise de biotechnologie [Koppert](#), dont la succursale française est basée à Cavaillon, a annoncé la nomination d'[Audrey Campos](#) en tant que directrice commerciale.**

2026 représente une année de changement pour le groupe néerlandais Koppert qui souhaite structurer son organisation et de consolider sa position de référence sur le marché du biocontrôle en cultures sous abri, tout en accélérant son développement sur les marchés vigne, arboriculture, maraîchage et des grandes cultures. Après un changement de présidence avec la nomination de [Hans Peters](#) en tant que nouveau PDG le 1er mai dernier, le groupe annonce qu'Audrey Campos est la nouvelle directrice commerciale de la succursale française.

[Koppert nomme Hans Peters comme PDG pour asseoir son développement à l'international](#)



Ecrit par Vanessa Arnal-Laugier le 18 juin 2026

Arrivée en février dernier chez Koppert France, Audrey Campos, qui a un Master de l'Institut national agronomique Paris-Grignon, a évolué dans différents groupes agricoles internationaux. Ainsi, elle apporte à Koppert une expertise solide en développement commercial, gestion de grands comptes et structuration d'équipes. Sa mission est donc de consolider et fidéliser les grands comptes historiques, en particulier sur le segment des cultures sous abri, tout en accélérant le développement de Koppert France sur les marchés de plein champ.

« Son parcours et sa vision du développement commercial constituent des atouts clés pour accompagner nos équipes et soutenir notre croissance sur l'ensemble de nos marchés », déclare [Gisèle Broquier](#), directrice générale de Koppert France. L'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 15M€, dont 5M€ en cultures extérieures, et a pour ambition de tripler ce volume dans les prochaines années. « Le potentiel en cultures extérieures est réel et immédiat, explique Audrey Campos. L'objectif est d'aller vite, de renforcer notre présence sur le terrain et de construire des relations solides avec nos clients. On s'appuie sur des bases techniques fortes, et maintenant il faut accélérer le déploiement et gagner des parts de marché. »