

# JUHEL Nicolas

Directeur du développement commercial | contact +33 (0)7 52 99 02 16

#Retailers #NationalBrands #KeyAccounts #Newbiz #C-Level #LinkedIn #Challenge

@ juhel.nicolas@gmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/njucameleon/>

 Nantes, Loire-Atlantique

## EXPERIENCE

### Responsable du développement des ventes

**Cameleon group**

 09/2020 – 12/2025  Saint-Herblain, Loire-Atlantique

- Management de 4 personnes | cellule de prospection in & outbound
- Stratégie de prospection grands comptes | 200 à 300 rdv/an
- Qualification des 1ers rdv avant transfert aux équipes de closing | brief.
- Analyse de la performance | optimisation des méthodes de prospection.
- Garantie de l'efficacité des outils | fiabilité du CRM et des process

### Parmi les comptes devenus clients :

**Retailers** : Boulanger, Audiooptic, Prosol, Point P, Diptyque Paris

**PGC** : Mondelez, Mars Food, Sodiaal, Pepsico, Sodebo, Dr Oetker, Daunat, Olga, Diageo, Castel, Dugas, RedBull, Naturopera, Léanature

**Santé Beauté** : Shiseido, Revlon, PileJe, Mayoly, Secrets de Loly, Urgo

**Consumer Electronics Goods** : Sony, Withings, Haïer, Huawei, Ledvance

**Divertissements / Loisirs** : Wonderbox, Asmodée, Gaumont, Hachette

**Travaux / Maison** : Saint-Gobain, Cetih, Prevost, Mondial Tissu, Velux...

### CA newbiz générée après obtention de briefs :

**2023** >2,1 M€ - 300rdv - 3,5 ETP      **2025** >1,6 M€ - 220rdv - 2 ETP

**2024** >1,9 M€ - 250rdv - 3 ETP

### Responsable Communication et Marketing

**Cameleon group**

 01/2014 – 09/2020  Saint-Herblain, Loire-Atlantique

- Piloter la stratégie globale de communication et marketing du groupe.
- Soutenir les ventes via des supports commerciaux cohérents.
- Développer la visibilité et la génération de leads via une stratégie digitale.
- Gérer les événements pour accroître la notoriété et la relation client.
- Renforcer la culture d'entreprise par une communication interne.
- Piloter la performance des actions marketing et ajuster la stratégie.

### Responsable ADV

**Cameleon group**

 06/2009 – 01/2014  Saint-Herblain, Loire-Atlantique

- Superviser le processus des ventes et garantir un traitement client fluide.
- Assurer la satisfaction client et la coordination entre les services.
- Sécuriser la facturation et fournir un reporting fiable pour le commerce.
- Optimisation des outils et des processus
- Optimiser les processus ADV et les outils pour gagner en efficience.
- Former et motiver l'équipe ADV pour garantir un service client performant.

## FORMATION

### Bachelor Communication option marketing publicitaire

**Isefac groupe Iseg – formation par alternance**

 2004 – 2005  Saint-Herblain, Loire-Atlantique

### IUT Services et Réseaux de Communication

**Université du Maine**

 2002 – 2004  Laval, Mayenne

## LANGUES

French  
Native



English  
C1 Level



## RESUME

+20 ans d'expérience en communication, développement commercial et management au service de marques internationales et retailers. Expert en stratégie de croissance et en pilotage de projets complexes, je combine vision business, créativité et leadership.

## REALISATIONS

### Management d'événements

Création et gestion d'une 20 aine de stands d'exposition et de plus d'une 50 aine de soirées afterworks, séminaires d'entreprise

### Acquisition clients B2B

Développement d'un process multi canal d'acquisition de leads et gestion de la ligne éditoriale en rapport avec la stratégie marketing

### Amélioration de la satisfaction client

Création d'enquêtes satisfaction, permettant de créer des temps forts commerciaux et d'enrichir les ventes additionnelles, nettoyage de BDD et co construction CRM

## COMPETENCES

Prospection B2B	Analyse de marché
Gestion Multi Projets	Coaching
Pilotage d'équipe	Stratégie digitale
Identité visuelle	LinkedIn
Coordination des projets transverses	
Gestion e-commerce	Events

## CERTIFICATIONS

### Management d'équipe

(niveaux 1 & 2 coaching managérial)

### Lean Six Sigma – Yellow Belt

@ Xerox Dublin

## OUTILS & LOGICIELS

**IA & digital** : ChatGPT, Copilot, Gemini, Copy.ai

**CRM** : HubSpot, Dynamics 365, Sarbacane

**Design & création** : InDesign, Photoshop, Illustrator, Canva, CapCut

**Web & analytics** : Wordpress, HTML, GA4, Search Console, Ads, Trends

Pack Office, SketchUp

## QUI SUIS-JE

Leader créatif et orienté résultats, avec une forte culture B2B. Engagé et flexible, je me rends facilement disponible et j'apprécie la rigueur, la convivialité.

Membre actif LinkedIn (4 500 abonnés, secteur retail/marketing/communication).

Convictions : projets à impact social & environnemental, respect des valeurs humaines.