

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, Audioponic, Prosol, Point P, Diptyque Paris
PGC : Mondelez, Mars Food, Sodial, Pepsico, Sodebo, Dr Oetker, Daunat, Olga, Diageo, Castel, Dugas, RedBull, Naturopara, Léanature
Santé Beauté : Shiseido, Revlon, PileJe, Mayoly, Secrets de Loly, Urgo
Consumer Electronics Goods : Sony, Withings, Haier, Huawei, Ledvance
Divertissements / Loisirs : Wonderbox, Asmodée, Gaumont, Hachette
Travaux / Maison : Saint-Gobain, Cetih, Prevost, Mondial Tissu, Velux...

CA newbiz généré 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

Français

Natif



Anglais

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.