

# JUHEL Nicolas

Directeur du développement | commercial et communication

@juhel.nicolas@gmail.com

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

Nantes, Loire-Atlantique

## EXPERIENCE

Responsable du développement des ventes

**Cameleon group**

09/2020 – A date Saint-Herblain, Loire-Atlantique

- Piloter, accompagner et motiver une équipe de 4 personnes pour atteindre les objectifs de prospection.
- Définir et déployer la stratégie de prospection grands comptes pour générer des rendez-vous qualifiés.
- Garantir la qualité et la qualification des premiers rendez-vous avant transfert aux équipes de closing.
- Suivre la performance, analyser les résultats et optimiser en continu les méthodes de prospection.
- Assurer l'efficacité des outils, la fiabilité du CRM et l'optimisation des processus de prospection.

Responsable Communication et Marketing

**Cameleon group**

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

- Piloter la stratégie globale de communication et marketing en cohérence avec la vision de l'entreprise.
- Renforcer la marque et soutenir les ventes via des supports commerciaux percutants et cohérents.
- Développer la visibilité et la génération de leads via une stratégie digitale performante.
- Concevoir et piloter les événements et relations publiques pour accroître la notoriété et la proximité client.
- Renforcer la cohésion et la culture d'entreprise par une communication interne claire et engageante.
- Piloter la performance des actions marketing et ajuster la stratégie selon les résultats et les tendances.

Responsable ADV

**Cameleon group**

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

- Superviser le processus complet des ventes et garantir un traitement client fluide et fiable.
- Assurer la satisfaction client et la coordination entre les services internes.
- Sécuriser la facturation et fournir un reporting fiable pour le pilotage commercial.
- Optimisation des outils et des processus
- Optimiser les processus ADV et les outils pour gagner en efficacité et en fiabilité.
- Encadrer, 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

Avancée



## 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.