



Julien QUEDEVILLE

Paris, France

06 70 71 01 29

quedeville.julien@gmail.com

[Profil LinkedIn](#)

VENTES & MARKETING –

Poste Sénior - Digital - International

« 20 ans d'expérience à l'international dans le marketing des ventes, le développement commercial et la relation clients / fournisseurs »

MBA Ventes et Marketing

COMPETENCES TECHNIQUES

- Marketing digital
- Réseaux sociaux
- Développement commercial
- Comptes globaux
- Gestion de projets
- B2B, B2C
- Management d'équipes
- Négociation

SOFT SKILLS

- Leadership
- Sens de la communication
- Conscientieux
- Persuasif
- Proactif
- Sociable
- Orienté résultats
- Autonome

TECHNOLOGIES

- **MICROSOFT :**
Très bonne maîtrise Office 365
- **Manipulation de données:**
Excel, Bases de données, outils de Business Intelligence, CRM

EXPERIENCE



2018-En cours : CWT – *Business Development Manager* (Clients – Europe)

Grands comptes internationaux, secteurs d'activité variés (Tech., Gouv., Pharma, Finances...)
Lancement avec succès de RoomIt, marketplace digitale pour les voyageurs d'affaires.
Animation d'un réseau de 80 "Responsables grands comptes" en Europe.
Stratégies d'acquisition et de fidélisation clients, appels d'offres, présentations commerciales, salons professionnels.



2015-2018 : HRS – *Strategic Partnerships Manager* (Fournisseurs – Global)

Groupes hôteliers internationaux
Animation et suivi des comptes stratégiques.
Optimisation de la performance, "up-selling" et "cross-selling".



2014 : VEEPEE – *Key Account Manager* (Fournisseurs – Team Manager 5 empl.)

Lancement avec succès et dans un temps record d'une marketplace événementielle.
Prospection et acquisition des partenaires, stratégies commerciales et marketing.
Recrutement et coaching d'équipe.

2013 : STAIRWAY MGMT – *Senior Marketing Consultant* (Clients – Team Manager 5 empl.)

Recrutement et Management d'une équipe de Consultants en Marketing et E-commerce.
Prospection clients et gestion de la relation commerciale.
Etudes de marché clients et veille concurrentielle.



2006-2012 : AMADEUS – *Senior Clients Consultant* (Global)

Gestion de projets « grands comptes » sur une solution « cloud » de prévision des ventes, d'optimisation des leviers tarifaires et des canaux de distribution.
Avant-vente clients, définition des besoins, paramétrage technique, formation des utilisateurs.



2001-2006 : ACCOR

2004-2006 Siège social Monde – Ventes internationales – *Marketing Analyst* (Global)
2001-2004 Novotel – *Resp. Front Office et Revenue Management* (Team Manager 8 empl.)

FORMATIONS

2016 : *Executive MBA Ventes et Marketing* – IAE Paris Business School

2001 : *Master Degree (M2)* Gestion des Services – Tourisme, La Sorbonne + Londres (Erasmus, 2000)