

**JOUDIOU Kévin**  
08/06/1989 (27 ans)  
24, avenue de Piré  
35410 Châteaugiron  
[kevin.joudiou@gmail.com](mailto:kevin.joudiou@gmail.com)  
Tel : 06-79-84-03-80  
**Permis B et véhicule**



## Expériences professionnelles

**2016 à ce jour**      **Consultant en Stratégie Digitale – R2 Agence Digitale – Rennes / Paris**  
Secteurs d'activités : Conseil / Digital - 15 salariés



- **Stratégie digitale**
  - Définition des cibles
  - Définition des objectifs
  - Positionnement de marque / Analyse et veille concurrentielle
  - Plateforme de marque
  - Audit et Mapping des outils digitaux / Audit Analytics
  - Stratégie d'acquisition et de fidélisation / Inbound Marketing / Calcul ROI
  - Marketing relationnel
  - Stratégie réseaux sociaux / Charte réseaux sociaux
  - Stratégie e-commerce : Web to store & Click and collect
  - Déploiement des outils digitaux
- **Développement commercial**
  - Réponse aux appels d'offres / Pitch des recommandations stratégiques
  - Détection des nouveaux besoins et ventes additionnelles
  - Management de la relation client
  - Management de la relation prestataire (Hébergement / Infogérance / Sous-traitance diverses)

*Clients principaux : Groupe Quéguiner – Alliance Automotive Group (GroupAuto VL – Top Garage) – Groupe Métropole Imprimerie – Fédération Française de la Franchise – Groupe Flora Nova*

**2014 à 2016**      **Co-fondateur de la Start-up DATACCES - Rennes**  
Secteurs d'activités : Numérique / Digital / Objets Connectés - 3 associés



**Dataces est la première plateforme de services dédiée aux objets connectés et applications mobiles.**  
**[www.datacces.fr](http://www.datacces.fr)**

- **Stratégie digitale et commerciale**
  - Définition de la stratégie commerciale / communication / digitale
  - Gestion des partenariats stratégiques (commerciaux et financiers)
  - Stratégie d'acquisition des early-adopters
  - Newsletter / Avis bêta-testeurs / Recommandations
  - Growth Hacking
- **Développement commercial**
  - Opération de communication : « Challenge Connecté Téléthon 2015 » pour le compte du Stade Rennais F.C  
[www.challenge-telethon2015.datacces.fr](http://www.challenge-telethon2015.datacces.fr)
  - Développement commercial : recherche et contractualisation avec les premiers clients de la plateforme (coachs sportifs, diététiciens, kinés)
  - Développement des partenariats : Société Générale, La Poste, EDF, Nantes Atlanpôle, Institut Open Innovation Paris, Withings, Stade Rennais F.C, Téléthon France, FING, Maddyne, Ouest France.
  - Concours : Participation et Pitch lors de nombreux concours de Start-up : lauréat des concours Société Générale et « French – IoT » by La Poste.
  - Réseau : Intégration au réseau YAO, participation à de nombreux événements, conférences et Meetup sur le bassin rennais et nantais.
- **Management**
  - Recrutement et management de 4 stagiaires
  - Définition des rôles et tâches des membres de l'équipe – planning et priorisation des tâches
  - Management de l'équipe de développeurs

2013 à 2016

Fondateur [www.programmes-marathon.fr](http://www.programmes-marathon.fr) – Auto-entreprise  
Secteurs d'activités : Sport / Numérique



- **Stratégie digitale**
  - Définition des cibles
  - Analyse concurrentielle
  - Définition du positionnement
  - Stratégie de référencement
  - Stratégie d'acquisition (landing page / partenariats / leaders d'opinion / SEA)
  - Marketing relationnel (Newsletters / Viralité)
  - Administration du site web
- **Développement commercial**
  - Développement des partenariats : Running Hereos / Esprit-Running / Meltonic / ConnectedLife

2012 à 2014

Acheteur IT – LA POSTE – Direction des Achats Corporate – Nantes  
Secteurs d'activités : Courrier/Colis/Banque - Nombre d'employés : 260 000



- **Service achats Nantais : 100 M€/an sur les portefeuilles achats prestations informatiques et télécoms**
- **Maîtrise et application du processus achats**
  - Définition du besoin
  - Rédaction et contrôle du cahier des charges
  - Lancement des appels d'offres
  - Analyses technico-financières
  - Négociations
  - Contractualisations
  - Suivi du contrat
- **Mise en place d'un nouveau référencement**
  - Lancement d'un appel d'offre européen
  - 141 demandes de participations reçues
  - 40 fournisseurs retenus répartis sur 8 lots
- **Analyse RSE du secteur des ESN + présentation au CODIR**
- **Mémoire de fin d'études : création et mise en place d'un pilotage fournisseurs**
  - Analyse des besoins
  - Analyse de l'existant
  - Création des outils et méthodes à appliquer
  - Création du processus « pilotage fournisseurs »

Portefeuille Achats : 2 M€ - Objectif gains : 10 % - Résultat : 18 %  
Référence : Mr DESFORGES Bruno : 02 40 99 74 91 - 06 07 37 59 65

## Formations

2012/2014



Master 2 « Responsable d'un centre de profit » spécialisation Marketing / Achats - IFAG - Rennes

2011/2012



Bachelor « Responsable d'un centre de profit » - IFAG - Rennes

2009/2011



BTS Commerce International – ISTER – Rennes

2007/2008



Baccalauréat scientifique – Lycée Bertrand d'Argentré – Vitré

## Divers

Langues : Anglais TOEIC: 760

Informatique : HTML5, CSS3, Bootstrap, PCIE

Sports : Crossfit et Natation