



JULIEN MOREL

Spécialiste Sales & Tech Ops



CONTACT

 (+33) 6 75 92 31 51

 julien.morelcaprice@gmail.com

 BORDEAUX

A PROPOS

Ex-Ubisoft (KAM & Ops) et spécialiste de l'optimisation de catalogue, j'allie rigueur technique et approche data-driven pour booster la performance et la rétention. Basé à Bordeaux.

HARD SKILLS

• Data & Performance :

Analyse KPIs (GA4, Looker Studio), framework AARRR, AB testing & CRO.

• Ops & Distribution :

Configuration technique (packages/clés), gestion de catalogue et pricing (Steam/Epic/Xbox).

• Growth & Outils :

Automation (Make), Webflow, HubSpot, CRM et intégration IA.

SOFT SKILLS

- Collaboration transverse
- Adaptabilité
- Esprit analytique et rigueur
- Gestion des parties prenantes

LANGUES

- Français (Natif)
- English (Fluent)

EXPERIENCE

2025

-

2022



Key Account Manager WW, Microsoft

Ubisoft - Saint-Mandé

- Pilotage commercial : Gestion stratégique du compte Microsoft et stimulation des ventes via l'optimisation des leviers digitaux.
- Live Service & Ops : Suivi d'Ubisoft+ sur Xbox : coordination des promotions, de la configuration technique et de la visibilité des événements in-game.
- Qualité & Expérience : Supervision des lancements Game Pass pour garantir une expérience utilisateur et une conformité technique optimales.

2022

-

2019



Key Account Manager WW, PC Digital

Ubisoft - Saint-Mandé

- Performance Business : Gestion des partenaires majeurs (Steam, Epic, GOG) et pilotage de la croissance du chiffre d'affaires annuel via des stratégies de pricing et de distribution.
- Expertise Technique : Suivi opérationnel des sorties PC et résolution des problématiques techniques sur la plateforme propriétaire Ubisoft Connect.
- Leadership : Formation et encadrement d'un Digital Game Keys Program Manager sur les flux opérationnels.

2019

-

2017



EMEA Digital Game Keys Program Manager

Ubisoft EMEA

- Distribution & Partenariats : Négociation et coordination de la distribution des clés numériques avec les partenaires internes et les stores externes (Nintendo, Sony, Microsoft, Google, Epic, Steam).
- Publishing & QA : Optimisation des processus de lancement et de configuration des packages de jeux, garantissant la qualité des sorties mondiales.

EDUCATION

2025



LE WAGON | Growth Marketing Bootcamp (400h)

Formation intensive axée sur le marketing piloté par la donnée (data-driven), l'automatisation technique et l'optimisation de la performance.

2017

-

2013



NEOMA BUSINESS SCHOOL

Programme Grande Ecole
Spécialisation Entrepreneuriat

2013

-

2011



CLASSES PREPARATOIRES ECS

Programme intensif de deux ans préparant aux concours des grandes écoles de commerce françaises.