

Abdallah Arjdal

CUSTOMER SUCCESS · STRATEGIC ACCOUNTS · CHEF DE PROJET SAAS HOSPITALITY

15+ ans d'expérience — Ex-Booking.com & D-EDGE Hospitality Solutions (Accor) — Paris — Profil hybride Customer Success / Account Management / Delivery projets.

+33 7 82 24 32 90 • contact@abdallah-arjdal.ovh • linkedin.com/in/abdallah-arjdal • abdallah-arjdal.ovh • Paris, France

DISPONIBLE IMMÉDIATEMENT 15+ ANS D'EXPÉRIENCE 11 ANS CHEZ D-EDGE / ACCOR EX BOOKING.COM

PROFIL

Profil hybride Customer Success / Strategic Accounts / Chef de projet, capable de prendre en charge rapidement un portefeuille stratégique ou des projets clients complexes dans des environnements SaaS hospitality exigeants. 15 ans d'expérience entre Booking.com et D-EDGE Hospitality Solutions (Accor), avec une expertise reconnue en gestion de comptes grands groupes, distribution hôtelière (OTA, GDS, Channel Manager), pilotage de projets multi-équipes et accompagnement client jusqu'au niveau C-level.

RÉTENTION

Stabilisation de portefeuilles stratégiques et réduction du risque de churn sur des comptes complexes, multi-sites et internationaux.

EXPANSION

Identification d'opportunités de croissance sur des comptes à fort enjeu, avec une approche orientée revenu et relation long terme.

ADOPTION PRODUIT

Accélération de l'usage, clarification de la valeur perçue et accompagnement de clients exigeants en environnement technique structuré.

EXÉCUTION CROSS-FONCTIONNELLE

Coordination des équipes produit, technique, commerciale et support pour livrer des résultats concrets et mesurables.

EXPÉRIENCE

D-EDGE Hospitality Solutions

2014 — 2025 · Paris, France

ACCOR GROUP · INDUSTRIE SAAS

- Jan-Déc 2025 Strategic Accounts Project Manager
- 2022-2024 Technical Project Manager
- 2020-2022 Accor Projects Director
- 2019-2020 Key Account Manager – Chaînes Hôtelières & White Labels
- 2016-2018 Senior Account Manager – SaaS & Hospitality
- 2014-2015 Partnership Operations Associate
- 2014 Connectivity Manager

Pendant 11 ans chez D-EDGE, en charge des clients stratégiques et grands comptes, pilotant des initiatives à fort impact tout en construisant des relations solides et durables alignées sur les objectifs business. Gestion de projets complexes et simultanés entre les équipes produit, technique et commerciale. Exploitation approfondie de l'expertise SaaS et hospitality pour driver le succès client et la valeur mesurable, avec un engagement régulier au niveau C-level.

Booking.com

2010 — 2014 · Paris & Casablanca

ONLINE TRAVEL AGENCY

- 2012-2014 Senior Coordinator FR
- 2011-2012 Account Manager North Africa
- 2011 Account Manager FR
- 2010-2011 Hotel Coordinator FR

Gestion de portfolios de 250 à 350 hôtels — onboarding, intégrations techniques et qualité de service. Participation clé au lancement du bureau de Casablanca, coordination des équipes locales. Développement d'une expertise en Revenue Management, support client et collaboration cross-fonctionnelle dans un environnement international à forte croissance.

PROJET SÉLECTIONNÉ

PARTENAIRE DE LANCEMENT — MISE EN LIGNE LE 20 JUIN 2026

SaharyTrip

CHIEF STRATEGY & OPERATIONS OFFICER · TOURISME D'EXPÉRIENCE · SUD DU MAROC (AGADIR, MARRAKECH, ESSAOUIRA)

Startup early-stage qui construit des séjours authentiques et immersifs, ancrés dans les territoires du sud du Maroc. En tant que CSO, pilotage simultané de la stratégie, des opérations et des partenariats — structuration de l'activité from scratch avant le lancement public du 20 juin 2026.

- ✓ Prospection & négociation des hôtels partenaires
- ✓ Stratégie de distribution & référencement OTA
- ✓ Montée en compétences des équipes locales
- ✓ Création & mise en place des process opérationnels

EXPERTISE & COMPÉTENCES

IMPACT BUSINESS & CS

Comptes stratégiques / Enterprise Accounts
Renewal, rétention & expansion (upsell/cross-sell)
Adoption produit, onboarding, time-to-value
QBR / EBR, pilotage de la valeur client

HOSPITALITY TECH

SaaS Hospitality & écosystème hotel tech
Distribution : OTA, GDS, Channel Manager
Revenue Management & optimisation
Account management multi-sites / groupes

LEADERSHIP & EXÉCUTION

Communication exécutive & stakeholders
Posture conseil / solution selling
Pédagogie technique & conduite du changement
Négociation & alignement cross-fonctionnel

LANGUES

FR Français · Langue maternelle EN Anglais · Opérationnel AR Arabe · Intermédiaire

FORMATION

- 2025 PMP — Project Management Professional · Actinium, Paris
- 2009 BTS Négociation et Relation Client · Jean Lurçat Paris School
- 2007 BAC STG — Communication & RH · Jean Lurçat Paris School

CV interactif complet, projets & recommandations — abdallah-arjdal.ovh