



COMMUNIQUE DE PRESSE

Avril 2026

Foodles annonce la nomination de Julia Vergnot au poste de Chief Revenue Officer (CRO)

Foodles, l'acteur engagé et gourmand de la restauration d'entreprise, annonce la nomination de **Julia Vergnot, 34 ans, au poste de Chief Revenue Officer (CRO)**. Cette nomination marque une nouvelle étape stratégique pour l'entreprise, qui entend structurer son organisation, accélérer sa croissance et renforcer son positionnement comme référence de la restauration d'entreprise en France. Le tout porté par une forte ambition de développement, d'innovation et de performance de ses offres.

À la croisée de la food et de la tech, Julia Vergnot met son expertise au service de la croissance



Foodles annonce la nomination de Julia Vergnot au poste de Chief Revenue Officer (CRO). Cette fonction, jusqu'ici peu formalisée au sein de Foodles, s'inscrit dans une dynamique de transformation interne visant à renforcer la stratégie et le pilotage global du revenu.

Issue d'une famille de restaurateurs, Julia Vergnot, 34 ans, possède une forte culture du secteur de la restauration. Diplômée d'une licence en Business International de l'Université de Westminster et d'un master en International Political Economy de l'Université de Warwick en Angleterre, elle a développé de solides compétences en vente ainsi qu'un esprit d'analyse aiguisé.

Elle débute sa carrière aux achats chez Carrefour, avant de rejoindre Brigad, une start-up spécialisée dans la mise en relation entre restaurateurs et professionnels indépendants. Entrée en tant que Sales Outbound, elle gravit rapidement les échelons jusqu'au poste de VP Sales, accompagnant une forte croissance de l'entreprise, passée de 10 à 200 collaborateurs.

Elle y lance notamment une Business Unit dédiée au secteur de la santé, qui rencontre un succès rapide et contribue fortement à une levée de fonds de série B de 35 millions d'euros, réalisée quelques mois après son lancement. Après quatre années à la tête de cette BU, Julia



Vergnot est nommée General Manager, prenant la responsabilité de l'ensemble des activités liées aux revenus.

Après 8 ans passés chez Brigad, elle choisit de relever **un nouveau défi en rejoignant Foodles, avec l'ambition de poursuivre son engagement dans l'univers de la food.**

Une nomination guidée par une ambition claire : accélérer la performance commerciale de Foodles avec méthode !

En tant que Chief Revenue Officer, Julia a pour mission de piloter l'ensemble des fonctions liées à la génération de revenus. Ses priorités consistent à aligner les équipes Sales, Growth et Sales Excellence autour d'une stratégie commune, afin de maximiser la performance commerciale. L'objectif est de construire une organisation intégrée, favorisant la collaboration, l'alignement des priorités et la fluidité du cycle de vente.

Un accent particulier sera mis sur la prospection, avec le déploiement d'outils adaptés, de formations dédiées et de processus structurés, au service d'une performance durable.

« *Notre ambition est de bâtir une croissance commerciale durable et performante, grâce à une stratégie de Go to market impactante et multi-canal, qui repose sur l'ensemble des leviers exploitables* », déclare Julia Vergnot.

Ce rôle comporte également une forte dimension managériale. Julia a à cœur de donner du sens au quotidien des équipes terrain et d'incarner un leadership à la fois opérationnel et humain. Elle encadre une quarantaine de collaborateurs, avec lesquels elle déploie une stratégie go-to-market cohérente et performante, visant à optimiser l'acquisition, la conversion et la croissance des revenus.

C'est pour accélérer sa croissance et renforcer son maillage national, que Foodles nomme Julia Vergnot au poste de CRO afin de piloter ses leviers de développement. Cette stratégie repose sur l'ouverture de nouveaux sites stratégiques (Strasbourg, Morangis), le lancement de nouvelles offres « comptoir », et une innovation constante visant à enrichir l'expérience client.

À propos de Foodles : Fondé il y a plus de 10 ans par Michaël Ormancey et Clément Bonhomme, Foodles réinvente la restauration d'entreprise avec une approche engagée, gourmande et innovante. Grâce à ses frigos connectés brevetés, certifiés Origine France Garantie, et ses comptoirs gourmands sur mesure, Foodles offre aux collaborateurs des repas frais, variés et accessibles à tout moment de la journée. Entreprise à mission, certifiée B Corp et Ecovadis Gold, Foodles place la durabilité au cœur de son modèle : lutte contre le gaspillage, sélection rigoureuse des produits, et valorisation des déchets. Forte de 600 collaborateurs et plus de 600 clients en France, Belgique et à Londres, la scale-up poursuit sa croissance après l'acquisition du traiteur Le Val d'Evre et l'ouverture en 2026 d'une nouvelle cuisine de production pour soutenir l'expansion de son activité Comptoirs.

www.foodles.co

