******** *******
Nationalité Francaise
Mariee
Permis B

.
Aix-en-Provence (13080)
****
**********@*****.***

vente et production touristique, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2015 / aujourd'hui **ADJOINTE DE DIRECTION PME**
LOCABED
> Définition de la stratégie de développement (lancement de la marque, définition de mix clientèle, PAC, budget)
> Activité de commercialisation externalisée d'hôtels, résidences et villages clubs en consulting (2M€ de CA en portefeuille)
> Création d'une activité TO (achats, contrats, stock, paramétrage, structuration de l'offre et des packages, référencement web SEO SEM)
> Management de 2 directeurs en interne et de 3 directeurs en consulting (transversal), gestion budgétaire (CA/charges, rentabilité), fonction RH et Exploitation (contrats de travail, gestion des couts, contrats de prestations externalisées, respect des normes)

janv. 2011 / déc. 2015 **DIRECTRICE COMMERCIALE**
GROUPE SEML - MARQUES MONA LISA ET GARRIGAE
> Mise en place du service commercial après rachat de la société avec recrutement et management de 19 personnes (commerciaux segments CE, TO et MICE, call center, cellule web marketing et communication). Suivi des collaborateurs au siège dans leur évolution et leur montée en compétence et management transversal sur les sites (hôtels de 3 à 4 et résidences 3 et 4* dont par ex : l'Abbaye de Sainte-Croix (13) / Domaine de la Mandoune (34).*
> Mise en place de budgets prévisionnels, suivis, définition de la relance de la marque. Membre du codir
> Stratégie d'animation des ventes, challenges d'appels sortants, cohésion d'équipe, suivi des ventes et veille / objectifs
> 25M€ de CA en 2015 en consolidé / 26 résidences 3 et 4* et 10 hôtels 2 à 4**

janv. 2009 / janv. 2011 **RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**
GROUPE PROMEO
> Intégration du produit résidences de tourisme au sein d'un groupe spécialiste de l'hôtellerie de plein air
> Management de 8 personnes (commerciaux, yield manager, back office, régulation), actions de commercialisation en B to B (CE, groupes, corporate, Mice, TO) des hôtels, campings et résidences, Plan d'action et développement de clientèle directe internationale. Structuration des équipes commerciales au siège et sur les sites.
*> 26M€ de CA consolidé en 2011 / 30 campings 2**, 3*** et 4**** et 10 résidences 3****

janv. 2006 / janv. 2009 **RESPONSABLE COMMERCIALE EUROPE DU SUD**
MONA LISA
> Réseau Tour operateurs Europe du Sud / Sud France et développement international pour la partie hôtels.
> Mise en place d'un Plan d'action, gestion de portefeuille (contrats et animation des ventes : offres spéciales, ventes flash, ventes privées, et positionnement de la marque dans les brochures des partenaires)
> Commercialisation de résidences de tourisme et d'hôtels, destinations ski, mer et campagne (contrats, suivi des ventes, atteinte des objectifs fixés)
*> 10M€ de CA en 2009 / 22 hôtels et 12 résidences****

janv. 2005 / janv. 2006 **COMMERCIALE AFFAIRES**
PARTOUCHE HOTEL AQUABELLA
> Développement commercial séminaires et banquets
> Mise en place des contrats Séminaires et Banquets / gestion globale du portefeuille

(devis, facturation, suivi client, relation et fidélisation)
*> Commercialisation locale et régionale de l'établissement (hôtel*** / restaurant semi gastronomique / Salles de séminaires / Spa)*
*> 100 chambres / 3*** / Portefeuille 1 M€ de CA*

janv. 2000 / janv. 2005 **CONSEILLER VENDEUR**
VILLAGES CLUBS DU SOLEIL
> Gestion des appels entrants et sortants clients directs des 5 Villages Clubs (Alpes et Provence)
> En charge du compte principal Nouvelles Frontières (1M€)

janv. 1996 / janv. 2000 **COMMERCIALE GROUPES**
HOTEL RENAISSANCE - MARRIOTT PARIS LA DEFENSE
> Réceptionniste (en 1996) et Chef de brigade (en 1997) puis Commerciale groupes
> Ouverture de l'hôtel (mise en place du service réception et polyvalence interne sur les services Hébergement et Restauration)
> Mise en place des contrats groupes annuels avec l'international (chine / USA / Israël / Italie...)
*> 334 chambres / 4**** / 1000m2 salle de banquets / 2 restaurants / fitness / VIP Floor*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1996 **BTS HOTELLERIE OPTION A (MAKETING ET GESTION) " IGH ESOTEL** - BAC+2

/ juin 1996 **BACHELOR LANGUES ETRANGERES APPLIQUEES " UFR LETTRES** - BAC+3
ROUBAIX

/ juin 1995 **STAGE - EUREST**
PAS DE CALAIS

/ juin 1994 **STAGE**
HOTEL IBIS LILLE CENTRE Réception, Service

/ juin 1993 **BACCALAUREAT SERIE B (ES)** - BAC

COMPETENCES

yield manager, back office, Pack office, logiciels pro: Resalys, Opera, Homeresa, Sapeig / CRM sales

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Italien	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

ASSOCIATION " Intervenante au comité des fêtes local, Organisation de vides greniers, vide, dressings..., SPORT, Yoga / Fitness
permis bateau