



29/02/1964 (60 ans)
Nationalité Française
Permis D

Ouilly-le-Vicomte (14100)

*****@**.*

DIRECTEUR, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2023 / sept. 2023

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TRANSITION

Le Havre, France

- * *Pré-opening de l'hôtel*
- * *suivi des travaux; 81 chambres dont 9 dortoirs, 1 bar, 1 food court avec 6 enseignes de restauration.*
- * *Référencement dans toutes les institutions officielles*
- * *préparation au classement de l'hôtel*
- * *étude de la concurrence*
- * *recrutement des équipes (25 personnes)*
- * *Brief à l'agence de communication*
- * *positionnement tarifaire avec le RM du siège*

avr. 2021 / oct. 2022

DIRECTEUR

Trouville-sur-mer, France

- * *Reprise en main de l'hôtel après une longue période sans Directeur*
- * *Formation des équipes au service 4 étoiles*
- * *Mise n place de nouveaux produits pour le pdj*
- * *création des types de chambres et ajout de chambres deluxe avec les prestations spécifiques*
- * *remaniement des espaces communs*
- * *travaux techniques dans tout l'hôtel*
- * *recrutement de chefs de service professionnels*
- * *fixation du cap à suivre*
- * *Direction de l'hôtel avec 125 chambres , 1 bar, 1 restaurant PDJ et 1 piscine ainsi qu'une Résidence avec 30 appartements .*
- * *réalisation et suivi des budgets*
- * *présence terrain avec les équipes et au contact des clients*
- * *suivi de la e-réputation*
- * *Suivi RH et plannings. Equipe de 19 personnes*
- * *contrôle et enregistrement des factures*
- * *établissement des commandes F&B*
- * *établissement des commandes hébergement*
- * *développement commercial*
- * *optimisation des dépenses*
- * *CA de 6 M€ RBE 1,2 M€*

mai 2017 / nov. 2020

DIRECTEUR DE TRANSITION

Arles, Carcassonne, Briançon, France

- *remplacement de directeurs lors de mes inter-saisons*

janv. 2017 / mars 2021

DIRECTEUR

Valfréjus - Savoie, France

- * *OUVERTURE de l'Hôtel (101 chambres, 1 restaurant buffet de 300 couverts, 1 spa (1 piscine et sauna)*
- * *préparation de la commission de sécurité*
- * *Mise en place des services hébergement, F&B, technique, animation. (35 personnes)*
- * *Développement d'un réseau local*
- * *Elaboration des budgets et suivi*
- * *Traitement des factures*
- * *suivi RH complet et recrutement à chaque saison. Equipe de 14 personnes.*
- * *Mise en place et application du concept all inclusive*
- * *gestion de la e-réputation*

- * Mise en place de partenariats avec les acteurs de la station
- * CA 3,5 M€

févr. 2016 / déc. 2016

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Aix les Bains, France

- * Hotel de 80 chambres, 1 bar, 1 restaurant, 1 centre de Balnéothérapie comprenant 22 cabines de soins, 1 piscine, sauna hammam fitness.
- * gestion de l'établissement
- * développement commercial et mise en place de packages pour la clientèle locale sur le centre de balnéothérapie.
- * gestion RH. Equipe de 40 personnes.
- * Contrôle des factures et validation
- * mise en place d'un comité de direction
- * motivation de l'équipe autour de nouvelles actions commerciales
- * Suivi des budgets et optimisation des dépenses.
- * CA 3 M€ (+10% versus 2015 avec 1,3 M€ en hébergement, 1,1 M€ en restauration et 600 K€ en balnéothérapie.

févr. 2012 / févr. 2016

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Talmont-Saint-Hilaire (85), France

- * Hôtel Club de 180 chambres, 15 salles de réunion pouvant accueillir jusqu'à 800 personnes, 2 restaurant dont l'un de 600 couverts, un centre de balnéothérapie avec 6 cabines de soins, deux piscines, tennis, squash, fitness, un night club, le tout dans un parc de 2 hectares en front de mer.
- * Coordination des services et management d'une équipe de 80 personnes en saison
- * gestion financière de l'établissement
- * Création de nouveaux produits (massage en front de mer, snacking sur le second bar, carte de cocktails, ...)
- * Gestion spécifique du service animation (jusqu'à 30 animateurs en saison), validation et création de spectacles, participation aux diners de gala tous les vendredis soirs pour 400 clients
- * management spécifique de l'équipe commercial (3 personnes) et développement du volant d'affaire MICE avec optimisation des prix
- * réunion quotidienne avec les chefs de services
- * morning meeting journalier avec hébergement, résas, F&B, commercial.
- * développement de la partie balnéothérapie avec restructuration des cabines.

févr. 2009 / janv. 2012

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Bruxelles, Belgique

- * Hôtel 5 étoiles décoré par Jacques Garcia sur l'Avenue Louise. 99 chambres et suites, 1 restaurant Gastronomiques, 1 Bar, 3 salles de réunion (dont une créée en 2010) et un fitness centre (créé en 2011).
- * Gestion financière de l'hôtel
- * Gestion RH avec 3 représentants syndicaux. Equipe de 49 personnes
- * Mise en place d'un service commercial avec deux attachés commerciaux (1 interne, 1 externe)
- * Développement de nouvelles niches de clientèle et notamment les tournages de films Français. A ce titre l'hôtel est devenu l'endroit incontournable pour y croiser des stars de cinéma.
- * Développement de soirées clubs les vendredis et samedis soirs (recette moyenne de chaque soirée 35 000 €)
- * Redressement du restaurant gastronomique et exploitation d'une terrasse extérieure pour y créer des manifestations F&B

févr. 2008 / janv. 2009

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Paris, France

- * Gestion de l'Hôtel, 250 chambres, 1 snacking créée en 2008 par mes soins, 1 piscine, 1 fitness centre.
- * Développement commercial auprès des corporates, clientèle show biz en partenariat avec le palais des

- * CA 9,1 M€ (+11% versus 2008)
- * Management de l'équipe 30 personnes

févr. 2004 / janv. 2008 DIRECTEUR GÉNÉRAL

LYON, France

- * Reprise en main d'une résidence 4 étoiles dans le 6ème arrondissement face au parc de la tête d'or. 98 appartement allant du studio de 25 m2 au 3 pièces de 105 M2.
- * Etablissement connu comme étant une résidence "poussiéreuse" sur le marché local.
- * Développement de l'image avec l'appui du nom Warwick International Hotels
- * Re-motivation d'une partie de l'équipe et recrutement de professionnels de l'hôtellerie restauration.
- Equipe de 36 personnes.
- * Développement d'un réseau lyonnais important
- * Refonte complète de la carte du restaurant et de la carte bar
- * Exploitation du jardin intérieur
- * Rénovation et redistribution des lieux
- * suivi des travaux
- * préparation de la commission de sécurité et réalisation
- * développement du réseau
- * hôtel devenu "the place to be"
- * développement des liens avec l'olympique Lyonnais permettant d'avoir l'équipe avant les matchs joués à domicile
- * création d'un Lounge bar & restaurant
- * création de salles e séminaires.
- * création 'un fitness pour un acteur qui séjourna deux mois
- * CA de 4,2 M€ RBE 1,1 M€

janv. 2002 / janv. 2024 DIRECTEUR

CAEN, France

- * Gestion de l'office de tourisme (900K€)
- * relation quotidienne avec les partenaires de l'office
- * management des équipes (jusqu'à 27 personnes en saison)
- * mise en place des actions estivales
- * création de visites théâtralisées
- * création de points d'accueil décentralisés au Mémorial et au Chateau.
- * Positionnement de l'Office en tant que structure incontournable pour les acteurs du tourisme.

juil. 1994 / janv. 2002 DIRECTEUR MARKETING, VENTES ET DÉVELOPPEMENT AFFILIÉS

Paris / New York, États-Unis

- * Création du siège et service support international du Groupe
- * homogénéisation des communications et des actions commerciales des 30 hôtels 4 et 5 étoiles du Groupe dont 19 en propriété.
- * Création d'une charte graphique
- * choix et achats des give-aways pour les hôtels
- * programmation des sales blitz par pays
- * Mise en place de représentants en Allemagne, Suède et Angleterre.
- * Lancement de campagne de publicité internationales avec le Président Monsieur Richard CHIU.
- * centralisation des databases
- * lancement de packages à thème dans tous les hôtels
- * développement de partenariats (Visa, Amex, Diners, ...)
- * fixation d'objectifs aux hôtels et suivi des résultats avec actions correctives si besoin.

janv. 1992 / juin 1994 DIRECTEUR MARKETING ET COMMUNICATION

Paris, France

- * Mise en place d'une charte graphique déclinée par hôtel
- * conception et impression des foyers hôtels et du directory du Groupe
- * Conception et lancement des mailings Groupe
- * Mise en place d'une centralisation des Database en coordination avec le service IT du Groupe
- * Choix des give aways et cadeaux clients en concertation avec les hôtels

sept. 1990 / mai 1992	DIRECTEUR RÉGIONAL DES VENTES PARIS IDF TICKET RESTAURANT Paris, France <i>* Développement des ventes sur Pari-Ile de France</i> <i>* Management de 10 commerciaux et 10 télé-vendeuses.</i> <i>* Commercial terrain</i>
oct. 1987 / juil. 2022	France, France ÉDUCATION ET FORMATION 10/10/1987 - 07/07/2022 France, France HACCP, SÉCURITÉ INCENDIE, GESTES DE PREMIERS SECOURS, SAUVETEUR EN ENTREPRISE, PRISE DE PAROLE EN PUBLIQUE, NÉGOCIATION ET VENTE, PERMIS D'EXPLOITATION (RENOUVELÉ EN 2023), LES ATTENTES CLIENTS, UMIH, organismes privés, académie ACCOR
janv. 1987 / août 1990	DIRECTEUR DES VENTES, COMMERCIAL Paris, France <i>* Découverte de l'exploitation terrain en tant que réceptionniste de nuit, night audit, réceptionniste tournant, de jour, tour coordinator.</i> <i>* Commercial cible corporate et MICE</i> <i>* Directeur des ventes du Sofitel avec ses 635 chambres, 20 salles de réunion, Fitness center, 2 bars, deux restaurants</i>

COMPETENCES

databases, Database, Google Drive, Microsoft Excel, Microsoft Powerpoint, Microsoft Word, Microsoft Office, réseau local

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Académique
Français	Professionnel