



\*\*\*\*\*

Permis B

Aix-en-Provence (13080)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## ATTACHÉE COMMERCIALE, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2019 / janv. 2023

#### Chargée de Clientèle

Novotel - Grenoble

*Élaborer une stratégie commerciale en collaboration avec le GM*

*Mise en place du plan d'actions Sales*

*Maximiser les revenus ; Optimiser les espaces réceptifs*

*Négociation, rédaction contrats ; RDV clients grand compte*

*Animation réunion CDS hebdomadaire*

*Coordination et soutien équipes opérationnelles*

*Gestion de la facturation ; Suivi des débiteurs*

*Forecast sur 3 mois ; Analyse des ventes*

*Représenter l'hôtel et la destination lors workshops et salons*

*Réunions réseaux*

*Formation & suivi managériale d'une assistante commerciale*

*Principales réussites : Organisation de 350 événements en 2022 ;*

*atteinte objectif annuel CA à 130% à date (octobre 2022) ; mise*

*en place d'une stratégie de yield management sur les salles de*

*réunion ; mise en oeuvre d'un partenariat commercial avec le*

*centre de congrès adjacent*

avr. 2018 / déc. 2018

#### Coordinatrice Événementielle

Le Palace de Menthon\*\*\*\*\* - Menthon Saint Bernard

*CDD Gérer le bâtiment dédié aux séminaires (900 m2)*

*Développer et fidéliser le portefeuille clients internationaux*

*Elaborer les offres commerciales*

*Proposer des activités teambuilding*

*Visite d'inspection*

*Coordonner les événements en collaboration avec les équipes*

*internes ; Veiller à ce que le client est un accueil VIP*

*(accompagnement terrain ++)*

*Suivre la facturation*

*Principales réussites : Proposition d'actions pour augmenter la*

*qualité des prestations groupes suite au passage en 5\* de*

*l'établissement ; Remplacement de 2 coordinatrices*

mars 2015 / avr. 2018

#### Chargée de Développement Commercial

SF Events / Le Bowl - Annecy

*Création de nouvelles offres commerciales (package groupe, afterwork, salon VIP, ...)*

*Cotation des demandes clients et appels d'offres (réunion, cocktail, privatisation, anniversaire, EVG/EVJF, nouvel an, ...)*

*Relations fournisseurs (agences événementielles)*

*Prospection BtoB (phoning, emailing, RDV chez le client, showroom)*

*Principales réussites : Augmentation du nombre d'Arbres de Noël*

*(de 5 à 13 la 1ère année / 16k€ vs 58k€) ; Privatisation de près*

*1 000 personnes*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2015 / juin 2017

#### Master Management et Développement des Entreprises; Spécialité Stratégie Digitale - BAC+4

Ecoris Annecy

|                               |                                                                                 |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>sept. 2014 / juin 2015</b> | <b>Licence Commercialisation des Produits Culturels - BAC+3</b><br>IUT d'Annecy |
| <b>/ juin 2014</b>            | - BAC+2<br>IUT d'Annecy                                                         |
| <b>/ juin 2012</b>            | <b>DUT Techniques de Commercialisation - BAC+2</b>                              |

## COMPETENCES

Mailchimp, Pack Office, Stratégie Digitale

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

|                 |            |
|-----------------|------------|
| <b>Anglais</b>  | Académique |
| <b>Français</b> |            |