



Nationalité France
Permis B

Nogent-sur-Marne (94130)

***** _ *****

*****.*****@*****.**

Responsable Grands Comptes, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / aujourd'hui **Responsable partenariats**

oct. 2018 / déc. 2018

Legalife Start-Up Digitalisation

Bizdev : Mails, prise de RDV, relance, Salesforce

août 2017 / févr. 2018

Responsable Grands Comptes

ENODO

* Analyse du potentiel marché, identification des opportunités d'affaires.

* Préconisations sur les potentialités de développement de l'entreprise : nouveaux segments de clientèle et nouveaux partenaires.

* Participation à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie d'entreprise.

* Mise en place de partenariats stratégiques. Réponse aux AO

* Réunion client, négociation commerciale, suivi et reporting clients, rédaction de notes techniques.

nov. 2016 / mars 2017

Chargée de Communication Digitale

Quartus (Promoteur immobilier Résidentiel, Tertiaire et Clubs Senior

* Mise à jour des back office web et Mise en ligne d'annonces sponsorisées (sur le Bon coin) Tag Manager a été utilisé pour suivre nos annonces sponsorisées Le Bon Coin

* Webmarketing : Création de Landing Pages (Drupal) pour les nouveaux programmes immobiliers, Noms de Domaines hébergés chez

OVH

* Lignage sur la plateforme MGC ONE

* Evaluation du nouveau site web en fin de garantie en lien avec le cahier des charges initiales

* Recettage des sites web (Drupal, Wordpress, Joomla)

janv. 2012 / mai 2016

Corporate Sales Manager

Staycity Paris Gare de l'Est - Appart-Hôtel - Siège Social à Dublin - Irlande

* Gestion des centrales de réservations : Booking.com, Expedia, Hotelbeds, HRS, CityzenBooking, Lateroom, cybevasion, ...),

* Channel Manager : Rate Tiger, puis SiteMinder, Réservations sur Opéra. Ideas.

* Entre 2013 et 2015 : Evolution ==> CA/REV : +2.50% ; PM/ADR : +1.83% ; TO/Occ : 0.84%

* Comparatif 2015 par rapport au Compset MKG sur le 10ème : TO +4,56% ; PM +11,54% ; RevPAR en TTC +17,31%

* Corporate : 30%, Centrales : 60%, Direct : 10%

* Gestion de la Clientèle - Commercialisation auprès des Corporate et C.E. : chasse et élevage

* Corporate : Cultura, Voyageur du Monde, IEF Santé, Académie Karl von Busse, B-Network, ATI Booking, ...

* Comités d'Entreprise : Ville de Marseille, Banque Populaire du Sud, Caes UG, Coge Marcoule AREVA, Gauducheau

janv. 2011 / janv. 2012

Responsable des Ventes Corporate - Sales Manager

Louvre Hôtels Group

* Corporate - Tourisme d'affaire - Anglais

* Gestion de clients : plateforme Lanyon, Uversa, Prologic, Salesforce

* Réponse aux Appels d'Offres : direct Clients, CWT

* Travel Managers

janv. 2010 /

Responsable des Ventes Grands Comptes

BELAMBRA Clubs

- * *Audit du Département Partenaire - Grands Comptes et définition de la nouvelle stratégie commerciale :*
17 000 K € - 150 Grands Comptes travaillant en Allotement, Request
- * *Renégociation avec les clients historiques et AO : EPAF, CGOS, CCE : Air France, EDF, BNP...*
- * *Définition des axes de développement*
- * *Développement et fidélisation de la clientèle*

- * *Négociation et vente auprès des grands comptes*
- * *Participation aux Comités de Pilotage*

janv. 2007 / janv. 2010

Responsable Commerciale IDF & Régions

Groupe APPART'CITY

- * *Développement commercial auprès des Grands-Comptes : prospection et fidélisation*
- * *Formation, accompagnement et soutien commercial des Directeurs de résidences*
- * *Obtention des objectifs entre 134 % et 57%, augmentation du P.M. de + 12%*
- * *Définition et mise en œuvre des P.A.C. par résidence*
- * *Mise en œuvre : e-mailing, yield, offres spéciales, journées Portes Ouvertes, promotions.*
- * *Développement des partenariats et des nouvelles conventions Affaire et CE*

/

Attachée Commerciale

MAEVA

- * *Vente de séjours locatifs aux CE et Collectivités Locales : linéaires, request, allotements*

/

Responsable Commerciale confirmée

Groupe PIERRE ET VACANCES

- * *Vente de séjours locatifs aux CE et Collectivités Locales : linéaires, request, allotements*
- * *Comptes Nationaux, Comptes Régionaux, et petits comptes*
- * *Atteinte des objectifs de 138% ; C.A. 2004 : 1M100 €*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2016

formation Responsable en E-Commerce; Intégrer les étapes clés pour piloter un projet e-commerce performant * S'approprier les clés pour générer du tra

AFPA

/ juin 2005

Formation PIGE (PIloter et GErer une unité d'affaire) : marketing, gestion, comptabilité, analyse financière, communication

MARKTEAM

/

BAC + 2; Certificat; Diplôme de la; de Commerce de Londres - BAC+2

Centre Trudaine de la C.C.I.P.; Chambre de Commerce et d'industrie de Paris; Chambre

COMPETENCES

Drupal, WordPress, Salesforce, Quartus, Tag Manager, Landing Pages, OVH, Joomla, SiteMinder, Lanyon, Uversa, Prologic, e-commerce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol

CENTRES D'INTERETS

Voyage, Rome, Venise), Espagne, Grèce, Prague, Vienne

