



* ** * ** *

Étréchy (91580)

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

Directeur du Revenue Management et de la Performance Commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Consultant indépendant

CP CONSULTING

? Missions de conseil en Revenue Management, et performance commerciale : Audits, identification et mise en œuvre de leviers d'amélioration de la performance, élaboration de business plan, stratégie Pricing dynamique.

janv. 2017 / déc. 2018

Directeur Revenue Management & Pricing

XL AIRWAYS

? Membre du CODIR et animation de la réunion hebdomadaire de la performance commerciale avec la DG
? Optimisation du CA de l'ensemble des vols de la Compagnie, soit 250 M€, avec une équipe de 4 analystes et d'1 gestionnaire Pricing.
? Refonte de la politique tarifaire BtoC et BtoB.
? Déploiement de la solution digitale de RM et création des process de travail de l'équipe autour de l'outil

janv. 2016 / déc. 2016

Consultant indépendant

CP CONSULTING

? Missions de conseil en Revenue Management, Pricing : Benchmark, audit budgets, élaboration de reportings

janv. 2009 / déc. 2015

Directeur Commercial & Marketing Adjoint

GROUPE BARRIERE

En tant qu'Adjoint du Directeur Commercial et Marketing, j'ai pris en charge les missions commerciales suivantes, en complément de mes missions de Revenue Management
? Copilotage & Optimisation d'un CA Hébergement de 120 M€, soit +23% entre 2009 et 2015
? Co-élaboration et chiffrage du Plan d'Actions Commerciales et Marketing
? Conception du reporting et des tableaux de bord de mesure de la performance commerciale

? Construction de partenariats stratégiques avec les acteurs du web marchand et développement du CA avec ces derniers : 13,1 M€ en 2015, soit +9% en 1 an
? Mise en place des animations spécifiques pour le site web du Groupe (Ventes Flash, Ventes privées) : CA LB.com à 9,4 M€ en 2015, à +11,6% vs N-1
? Pilotage du projet de centralisation des réservations (40 pax) : définition des groupes de travail, animation des équipes projet et mise en place réussie de la nouvelle structure en 6 mois.

janv. 2000 / déc. 2008

Directeur Revenue Management Hôtellerie

GROUPE BARRIERE

? Création de la Direction et mise en place de l'organisation ; Négociation du domaine de compétences et des

*modes de fonctionnement avec les exploitations
? Recrutement des Revenue Managers, encadrement et évaluation de l'équipe, soit 15 personnes.
? Elaboration de la politique tarifaire commune, tous hôtels et tous segments clients, en BtoB et BtoC
? Développement d'un ensemble d'outils communs pour l'analyse business et la mise en œuvre par les équipes
commerciales des consignes d'optimisation du CA*

janv. 1997 / déc. 2000 **Directeur de l'optimisation des recettes**
AOM-MINERVE SA & AEROMARITIME
*? Management d'une équipe de 30 personnes
? Gestion du remplissage et de l'optimisation du C.A de l'ensemble des vols réguliers (80 vols par jour)
? Adaptation de l'offre (vols supplémentaires, délestages, ajustements de capacité)*

janv. 1992 / janv. 1997 **Responsable de la gestion des vols réguliers longs courriers**
AOM-MINERVE SA & AEROMARITIME
*? Management d'une équipe de 10 personnes
? Gestion du remplissage et Optimisation du CA des vols réguliers longs courriers*

août 1989 / avr. 2000 AOM-MINERVE SA & AEROMARITIME

janv. 1989 / janv. 1992 **Responsable régulation des vols réguliers**
AOM-MINERVE SA & AEROMARITIME

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1987 / juin 1989 **Diplôme ESSEC - BAC+5**
Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales

sept. 1984 / juin 1987 **Diplôme Ingénieur Transport aérien - BAC+5**
ENAC : Ecole Nationale de l'Aviation Civile

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant