



Nationalité française

* *****
Biarritz (64200)

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

Directeur général / Marketing

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2016 / aujourd'hui

Directeur général (mandataire social)

Biarritz Océan

Société gérant 2 établissements touristiques. Actionnaires : collectivités locales, Groupe Suez, Caisse des Dépôts et Consignations, Crédit Agricole. La société n'avait jamais été rentable depuis sa création et était en difficulté financière, dans un environnement politique et juridique devenu compliqué depuis 8 ans.

Restructuration et remise du client au cœur de l'entreprise pour générer naturellement des revenus :

1- Mise en place d'actions pour limiter rapidement les pertes (Modification des boutiques, politique de commissionnement, relations presse...)

2- Modification du contenu des animations touristiques pour leur donner une dimension plus ludique, réclamée par les clients depuis l'origine

3- Création de multiples sources de revenus : création de deux bars restaurant (1,5M€ de CA sur 7 mois et rentabilité 20%), doublement du CA des locations d'espace à destination des entreprises, mise en place de robots photos, distributeurs de boissons, visites VIP...

Les deux structures ont connu rapidement une croissance forte, l'aquarium a battu quatre années son record de fréquentation depuis son ouverture en 1933, les visiteurs de la Cité de l'Océan ont augmenté de 50%.

Le chiffre d'affaires est passé de 3,5M€ à 7M€ et l'entreprise est devenue rentable, dégageant 1M€ de marge nette et 400 000 visiteurs en moyenne.

mars 2003 / sept. 2014

DIRECTEUR GÉNÉRAL (mandataire social)

Tourea

Lancement d'une activité de vente de séjours d'hôtels et de thalasso SPA (puis diversification dans plusieurs domaines dont l'organisation de séjours de préparation pour des sportifs de haut niveau. Gestion interne du marketing on-line, négociation de partenariats, relations presse, gestion du back et front-office. Forte croissance (croissance du CA : 0 à 10M€ en 9 ans).

Gestion du développement :

1- Création d'un centre d'appels et marketing à l'international (Ile Maurice) via la création d'une société off-shore (BPO). Gestion fiscale, sociale, juridique, logistique, management multiculturel.

2- Création d'un système de VOIP avec web call back et pondération des priorités pour les 30 000 appels/an.

3- Développement d'un CRM – ERP pour gérer 4000 clients/an (budget de développement 500K€).

Location de ce logiciel à des hôtels / thalasso (toujours en place, gère plusieurs milliers de clients par an).

Le positionnement de leader de Tourea a éveillé l'intérêt d'un acteur important du voyage qui en a fait l'acquisition en 2012.

mai 2002 / mars 2003

Directeur marketing

IFB (devenu Akerys)

janv. 2001 / déc. 2001	Manager de transition e-Brands (Vivendi-Universal) - Tradorama (Caisse des Dépôts et Participations)
nov. 1999 / nov. 2000	Directeur général Up-e
nov. 1997 / oct. 1999	Chargé de missions - Responsable du Service Administration Finances Logistique Service Formation CCI Dordogne
sept. 1996 / nov. 1997	Chargé de missions CFA - CIFA d'Auxerre
oct. 1995 / juil. 1996	Formateur en préparation de concours Croix Rouge Française

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1993 / juin 1994	DEA de Sciences Politiques - BAC+5 Bordeaux
sept. 1990 / juin 1991	Licence de Droit - BAC+3 Bordeaux

COMPETENCES

Excellente connaissance informatique, internet et logiciels bureautiques, gestion de projets (MSProject...), HTML, chaîne graphique (Photoshop, Indesign...), administration de réseaux Windows, MacOS, Linux (Debian, Fedora). Expert en growth hacking et SEO. Vif intérêt pour la technique le BTP et le secteur de l'énergie.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Elémentaire
Allemand	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Informatique • Start-up • Technique • Tourisme • Santé • Logistique • Biologie • Énergie
Voyages : expatrié Ile Maurice (6 ans), Londres (4 mois), séjours dans plus de 30 pays