



Nationalité Française
Permis B

** **

Montataire (60160)

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

Responsable gestionnaire de site, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2022 / aujourd'hui** **Chargée de comptabilité et de recouvrement**
MSC Croisières & EXPLORA Journeys
Pour MSC CRUISES SA et EXPLORA SA
Comptabilité générale : vérification des factures et saisie comptable
Comptabilité analytique
Déclaration TVA
Lettrage et rapprochement bancaire
Virements et prélèvements
État bancaire
Cash Flow
Head Count
Clôture mensuelle et trimestrielle
Gestion des notes de frais
- sept. 2021 / mars 2022** **Gestionnaire Comptable et Fiscal**
Titre professionnel
- févr. 2020 /** **Commerciale**
Salaün Holidays
auprès des agences
IDF et Picardie
- sept. 2019 / févr. 2020** **Commerciale**
Air Austral Air Madagascar
auprès des agences de voyages, TO, plateaux d'affaires
IDF et Picardie
- janv. 2019 / août 2019** **COMMERCIALE**
Belambra
Démarchage d'agences de voyages,
France et Belgique francophone et néerlandophone,
Présentation et représentation de la marque,
Action de visibilité, de prospection, de fidélisation,
Développement des ventes BtoB sur le marché international,
Reporting, mise à jour du fichier clients, tableaux de bord et indicateurs, évaluation
des actions entreprises,
- mars 2012 / déc. 2018** **DIRECTRICE**
OFFICE DE TOURISME (60)

Développer la stratégie de vente ; Prospection, Commercialisation.
Conseils et étude des besoins de la clientèle groupes - individuelle - GIR.
Accompagnement du service groupes.
Ventes, Conseils.

Représentation de la structure sur les salons professionnels.
Animation du réseau des acteurs du territoire,
Animation et fidélisation de la clientèle groupes

Élaboration des prix de vente et respect de la marge
Recenser le potentiel touristique du territoire et au-delà, en tant que vecteur du
développement économique.

*Promouvoir et Valoriser l'activité touristique sur le territoire. Accompagner les acteurs locaux du tourisme, directs et indirects du territoire.
Développer la visibilité de la structure sur les réseaux sociaux et NTIC.*

*Gestion administrative, RH, Financière et Commerciale.
Création de la structure EPIC
Comptabilité publique M4 suivi du budget (600 000€).
Rédaction et respect des procédures de travail.*

juil. 2011 / févr. 2012

RESPONSABLE DE MAGASIN

ALDI MARCHE (60)

*Gestion et Management du personnel du magasin. Application et Respect des procédures spécifiques à l'enseigne.
Assurer les commandes selon les besoins et stocks du magasin et répondre aux attentes de la clientèle. Réception et contrôle des livraisons.
Développer le CA quotidien.*

sept. 2008 / mars 2011

DIRECTRICE DE SITE

CENTRALE D'ACHATS FUTURA TRADING / ENSEIGNE NOZ (75)

*Développer et gérer les aspects financiers et humains de l'agence de voyages pour le compte d'une centrale d'achats (Holding Futura Finances) au service de la clientèle d'un réseau de 175 magasins (enseigne NOZ).
Activité sourcing et merchandising.
Elaboration des prix de vente et de la marge, étude de marché. Veille concurrentielle active.
Rédaction et Respect des procédures de travail.
Manager, Animer et Former les prospecteurs et les commerciaux terrain.
Accompagnement des commerciaux dans la gestion de leurs résultats et objectifs.*

juil. 2008 / août 2008

Chef de Produits Maroc, Turquie

MONDOTERRA (93)

*Conseils et ventes. Suivi technique des dossiers. Etude des besoins de la clientèle.
Recherche et proposition de produits, prix et services. Respect des contrats fournisseurs et clients Suivi et respect des délais et procédures, gestion des cas d'urgences. Amadeus ; Réservation, Tarification et Emission.*

janv. 2008 / juin 2008

Chef de Produits

PARFUMS DU MONDE (77)

*Négociation et Achats. Commercialisation et production touristique. Conseils et ventes ; étude des besoins de la clientèle. Recherche et proposition de produits, prix et services.
Respect des contrats fournisseurs, contrats clients et suivi des ventes. Suivi et respect des délais et procédures, gestion des cas d'urgences. Amadeus ; Réservation, Tarification et Emission.*

juil. 2001 / déc. 2007

Directrice Production

ALLIANCE DU MONDE (75)

*Encadrement et formation de l'équipe « technique ». Etude des besoins de la clientèle. Formation et Animation des équipes commerciales sédentaires et « terrain ». Mise en place des outils de contrôle, et suivi du respect de la procédure de travail. Supervision et Respect des contrats fournisseurs, contrats clients.
Coordination de l'information entre les services technique et commercial. Négociation et Achats ; gestion des prix, des stocks et respect des marges. En collaboration avec la direction des ventes, mise en place d'actions ponctuelles, politique tarifaire.
Amadeus ; Réservation (graphique et cryptique) et Tarification.*

oct. 1999 / juin 2001

Chef de produit Irlande

ALLIANCE DU MONDE (75)

Conception des produits, Offres à la carte. Gestion des marges, prix. Contrôle et suivi des dossiers ; réservation, facturation, documents de voyages.

janv. 1999 / sept. 1999

Vendeur - conseils

ALLIANCE DU MONDE (75)

*Réservations individuels et individuels regroupés sur les destinations de l'Egypte, Martinique, Croisières S/S NORWAY, Russie, Norvège.
Suivi des dossiers ; réservation, réalisation technique, facturation, documents de voyages.*

nov. 1996 / déc. 1998

Responsable d'Agence

3615 TRAVELTOUR / 3615 AIRNEGO (75)

Création et mise en place de l'agence de voyages pour le compte d'un voyageur groupiste marque blanche.

Encadrement des vendeurs-conseils et formation du personnel. Fidélisation de la clientèle. Suivi Mailings et fichiers

clients. Suivi des dossiers. Négociation des achats ; prix et stocks. Suivi du serveur minitel 3615 AIRNEGO et formation

du personnel. Utilisation du GDS GALILEO. Gestion des produits et des stocks. Gestion de la base de données du serveur

3615 TRAVELTOUR .Mise en place des bases techniques et informatiques du serveur 3615 TRAVELTOUR.

mai 1996 / oct. 1996

Agent de réservation

DJOS'AIR VOYAGES (93)

Utilisation du système de réservation TARANIS. Prise de connaissance avec

WORLDSPAN. Suivi des dossiers ; réservation,

facturation, documents de voyages.

août 1994 / avr. 1996

Technico - Commerciale Groupes

BOSPHORUS (Filiale MARMARA) BELGIQUE

Création et mise en place du Service Commercial Groupes sur l'Egypte. Mise en place et suivi du respect de la

procédure de travail. Suivi des dossiers ; réservation, facturation, documents de voyages. Création de la brochure,

Mailings. Suivi des fichiers Clients. Salons et Voyages d'études.

Conseils et ventes aux CE, Collectivités, Associations, Professionnels du tourisme et particuliers.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2021 / aujourd'hui

GESTIONNAIRE COMPTABLE ET FISCAL - BAC+3

CCI OISE

avr. 2021 / mai 2021

Community Manager - BAC+3

CEF

/ juin 1995

BTS - Vente et Production Touristiques - BAC+2

/ juin 1994

Diplôme Management & Marketing Touristique - BAC+3

l'Ecole Internationale Tourisme et Commerce; Ecole Supérieure Tourisme - Paris

/ juin 1993

Deug Droit - Deug Histoire - BAC+2

Université Lille II & III

/ juin 1991

Université Lille II - Droit

/ juin 1989

Baccalauréat Mathématiques / Littérature (A1) - BAC

COMPETENCES

Amadeus, GDS, GALILEO, WORLDSPAN, Sage, Chorus, Pack bureautique

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

Allemand Professionnel

Français Courant

Portugais Elémentaire

Néerlandais Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Voyages

Plongée-sous-marine (PADI II)

BAFA

Randonnées