



***** *****

Permis B

***** ** *****

Noisy-le-Grand (93160)

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

aide et soutien au CE - directrice commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2016 / aujourd'hui** **RESPONSABLE AGENCE DE VOYAGES**
CARREFOUR VOYAGES
- nov. 2013 / sept. 2014** **aide et soutien au CE - directrice commerciale**
Sté IINTERCE (Reims)
*Création d'un service groupes au sein d'une société en relation avec les CE.
Prospection, démarchage et vente direct aux CE de séjours, journées ou soirées.*
- janv. 1999 / déc. 2013** **Directrice du service groupes; Chef de projets service groupes**
Sté TOP OF TRAVEL (Paris)
Opérateur spécialisé sur Malte, Madère, l'Europe Centrale, Croatie, Jordanie, Canaries, Cap vert, Andalousie et Portugal.

*Elaboration de brochures : choix des produits, négociation tarifaire, calcul des prix et mise en page
Création d'un site internet dédié aux professionnels
Suivi des dossiers de la conception au retour client*

*6 ans Chef de projets service groupes :
En charge de la destination Autriche / Europe Centrale
Lancement de nouvelles destinations comme la Croatie, Jordanie :
Conception des produits, achats et mise sur le marché
Gestion des remplissages charter (Affrètement hebdomadaire au départ de province)
Gestion des contingents hôteliers.*
- janv. 1998 / janv. 1999** **Responsable accueil**
Ville de saint Denis (93)
*Responsable de l'équipe accueil 10 personnes
Billetterie du stade de France, manifestations sportives et concerts
Préparation et montage du dossier pour l'obtention de la norme AFNOR.*
- janv. 1992 / janv. 1998** France Evasion International, Croisirhin, KD (Köln-Düsseldorf)

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1990** **BTS Tourisme option production et distribution - BAC+2**
Paris

COMPETENCES

COMMERCIAL

- ☐ Définition de la stratégie commerciale, suivi des grands comptes
- ☐ Conseil à la vente, organisation et participation aux salons professionnels
- ☐ Calcul de devis, élaboration des offres aux clients
- ☐ Prévisions de ventes, statistiques de ventes, budgets, tableaux de bord et chiffres d'Affaires
- ☐ Elaboration du discours de démarchage avec l'équipe commerciale

ACHATS

- ☐ Achats de produits, services et prestations intellectuelles
- ☐ Rapidité de compréhension d'un nouvel environnement

- ☐ Consultation des prestataires et fournisseurs (appels d'offre, ...)
- ☐ Maîtrise des pratiques de négociations : contrats et achats de prestations
- ☐ Repérage terrain des prestataires
- ☐ Evaluation et suivi des fournisseurs et des contrats

MANAGEMENT

- ☐ Gestion d'équipe jusqu'à 15 personnes
- ☐ Recrutement et entretien
- ☐ Gestion des plannings et congés
- ☐ Organisation et réorganisation du service selon le marché
- ☐ Prise de décisions rapides quant aux aléas des prestataires et événements climatiques
- ☐ Développement du chiffre d'affaires de 4 à 25 M chez Top en 4 ans

TECHNIQUE

- ☐ Conception de produits, achats et mise sur le marché (lancement de nouvelles destinations)
- ☐ Elaboration de programmes (séjours, circuits, voyages thématiques, week-end, incentive, événementiel)
- ☐ Elaboration de brochures : choix des produits, calcul des prix et mise en page
- ☐ Elaboration de plaquettes commerciales
- ☐ Création d'un site internet dédié aux professionnels
- ☐ Gestion et suivi de dossiers de la conception à la facturation
- ☐ Gestion de contingents hôteliers et des affrètements charters
- ☐ Relance paiements
- ☐ Traitement des litiges et réclamations
- ☐ Préparation et montage du dossier pour l'obtention de la norme AFNOR

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand