



07/09/1969 (54 ans)
Nationalité française
Vie maritale, quatre enfants
Permis B

Dijon (21000)
***** - *****
*****,*****@*****.***

Responsable d'Exploitation, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / juil. 2022

Directeur

Château de Saulon

Gestion d'un 4 de 42# pendant sa mise sous sauvegarde par un cabinet de consultants. Reconstitution progressive de l'équipe*

déc. 2019 / juil. 2021

Directeur d'Exploitation

Quality ChoiceHotels

Reprise de la Direction d'un Etablissement 4 étoiles SPA à Amiens un an après son ouverture, recrutement d'une nouvelle équipe, mise en place de nombreux process absents à mon arrivée, Covid & confinements donc multitâches pour réduction des charges salariales et enfin pilotage du changement d'enseigne vers LouvreHotels KyriadPrestige

oct. 2018 / avr. 2019

Formateur

Centre de Réadaptation Professionnelle La Mollière

Remplacement du formateur titulaire suite à son départ pour raisons médicales. Secteur rénovation bâtiment

Equipe de douze stagiaires adultes en phase de reconversion professionnelle vers le titre AMEB

avr. 2017 / avr. 2018

Directeur Adjoint

Les Tourelles - Le Crotoy

Etablissement emblématique de la ville du Crotoy avec 35 chambres et deux salles de restaurant, encadrement d'une équipe de 26 collaborateurs. CA 2017 2M€. élaboration de divers procédés afin d'intégrer de nouveaux outils de gestion et formation des équipes aux nouvelles technologies.

Suivi du chantier de Ravalement complet de la façade

Formation du responsable technique sur un outil de gestion de son temps

Formation des receptionnistes de nuits à la vigilance sécurité des biens et des personnes

Pilotage des entretiens annuels d'évaluation

janv. 2015 /

Responsable d'Exploitation

Hôtel Le Saint-Louis à Amiens

** Contribution au lancement et changement d'enseigne suite au rachat -> « My First Hôtel » .*

** Démarches pour conversion de deux en trois étoiles.*

** Supervision de la rénovation des chambres et des parties communes.*

** Sensibilisation de la nouvelle propriétaire à l'actualité technique de l'hôtellerie moderne.*

janv. 2013 / déc. 2014

Directeur de résidence

Résidence Appart'City à Amiens

** Ouverture d'une résidence de 146 appartements, recrutement & constitution de l'équipe*

(4 adjoints de résidence, 1 employé polyvalent)

** CA réalisé à fin juin : 929K€ act vs 569K€ bud*

** Guest relation et gestion des plaintes*

** Visibilité Web et e-réputation, mise à jour du site client (allemand, anglais & français)*

** Analyse inventaires, facturation, relations fournisseurs,*

janv. 2006 / janv. 2013 **Attaché commercial/ Responsable des ventes/ Directeur Adjoint/ Directeur**
 Hôtel Holiday Inn : Saint-Quentin en Yvelines & Lille
 * *Forecast et budgets charges et CA, Reporting et analyse du compte d'exploitation (Profit & Loss)*
 * *Optimisation du chiffre d'Affaire par le yield-management, veille concurrentielle, j'ai maintenu les objectifs.*
 * *Contrôle qualité technique et hygiène (HACCP) salle, cuisine et étages, respect des normes et procédures.*
 * *Formation des équipes (16 collaborateurs) : Gestion du temps, manuel de crises, rester authentique, etc...*
 * *Recrutement, entretien d'évaluation annuel, matrice paie.*
 * *Sensibilisation & Animation Fire Life & Safety.*
 * *Pilotage d'un changement d'enseigne.*
 * *Sélection entrepreneurs pour travaux de rénovation CAPEX.*
 * *Succès Cciaux : partenariats 'win & win' (Circuit Beltoise, Accro branches, France-miniatures, etc.)*
 * *Contrats cadres auprès des Grands Comptes, corporates et tour-opérateurs.*
 * *Suivi de la prospection, création supports marketing.*
 * *Traitement des séminaires d'entreprises et banquets pour les particuliers.*

juin 2003 / déc. 2005 **Réceptionniste polyvalent; Meilleur vendeur**
 Le Grand Hôtel de Valenciennes
 * *Actions Commerciales culturelles avec le Musée des Beaux-Arts et le Phénix (Théâtre de Valenciennes)*
 * *Alimentation & MAJ du Customer Relationship M anagement*
 * *Meilleur vendeur sur concours national de programmes de fidélité*

janv. 1995 / juin 2003 **Expérience Vente BtoB & BtoC; Responsable d'agence; Technico-commercial**
 Vérandas CLOVER - AKENA à Amiens
 * *Ouverture et développement d'un centre d'exposition, recrutement et formation des commerciaux,*
 * *Elaboration du BusinessPlan et objectifs de CA, création & management d'une cellule de télé prospection,*
 * *Conseil technique auprès des prospects, suivi relationnel, conclusion vente et recherche de financements,*
 * *Construction du projet, démarches administratives, recherche de sous-traitants, suivi du chantier.*

Société Grosfillex diffusion fenêtres à Valenciennes : Technico-commercial.
 * *Prospection à domicile, stands sur foires exposition régionales,*
 * *Vente, métré, commande, réception et pose de châssis PVC, (statut artisan indépendant)*
 * *Animateur d'une équipe (vendeurs et télé prospectrices) sur Valenciennes, Cambrai et Douai*

CET Matra (Compagnie Européenne de Télé-sécurité) à Arras : VRP.
 * *B to B, solutions de télésurveillance (one shot).*
 * *Télé prospection, exploitation des RV avec les chefs d'entreprises d'Arras (Vitry en Artois jusqu'à Doullens)*

Persévérant
Organisé
Exigeant
Rigoureux

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Marketing B to B; Négociations difficiles en périodes de crise**

/ **Management et leadership**

/ **Sauveteur secouriste du travail**

/ **'Stay Real', authenticité face au client**

/ **Licence IV - BAC+3**

- / **Diplôme de Compétences en Langues**
- / **Stage de gérance et création d'entreprise**
- / **BAC A2 (lettres & langues) - BAC**

COMPETENCES

SAP compta, Hyperion, Hypervision revenus, property Management System, Protel, Idpms, Gesthotel, Brilliant, Customer Relationship Management, Selligent, DropBox, Outlook, PowerPoinT, Word, eXcel, macros, TCD

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand

CENTRES D'INTERETS

Aviron, ski, plongée, billard, échecs tarot, fléchettes
Constructions en palettes recyclées, jardinage, lecture, animations médiévales...