



Nationalité Français
Permis B

**

Cagnes-sur-Mer (06800)

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

Directeur d'Exploitation, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 / févr. 2022

Directeur d'Exploitation

Palais des Congrès Cap d'Agde Méditerranée

- Anime une équipe de 8 personnes assurant l'exploitation et la maintenance du bâtiment, la commercialisation, l'organisation et l'accueil de tous les événements (ouverture Mars 2019)
- Lancement du Palais des Congrès avec la réalisation d'un plan d'actions marketing et ventes
- Réalisation des outils de communication : www.capdagde-congres.fr | visite 3D interactive | brochures print et online
- Plan de communication réseaux sociaux axé sur un marketing de destination afin de positionner le Palais des Congrès et les acteurs locaux de la filière événementielle sur les marchés cibles
- Benchmark et mise en place de l'ensemble de la politique tarifaire : offres prix / produits
- Benchmark et création des prestations et solutions A/V - techniques
- Benchmark et mise en place de l'offre pour la vente et réalisation en interne des pause-café
- Elaboration et suivi des budgets de fonctionnement et d'investissement
- Installation de GPS / Léni : logiciel Saas de gestion d'événements

janv. 2017 / août 2018

Directeur Commercial

GL Events Metz

- Encadre une équipe de 5 personnes assurant la commercialisation et la gestion des manifestations accueillies pour le Centre de Convention et d'Expositions de Metz et la pré-commercialisation du Centre de Congrès Metz Robert Schuman
- Réalisation du plan d'actions commerciales 2018 pour le lancement du nouveau Centre de Congrès avec un déploiement commercial adapté aux marchés cibles et une réévaluation de la politique tarifaire
- Mise en place d'un partenariat avec le Centre Pompidou Metz pour une commercialisation multi-sites
- Prospection active et vente auprès des agences MICE
- Nouvelle dynamique commerciale pour les salons : accueil de 3 nouveaux salons.

janv. 2013 / déc. 2016

Meeting Professionals International

- Association internationale de tourisme d'affaires regroupant plus de 17.000 membres dans le monde
- Anime une équipe de 5 personnes assurant le développement et la réalisation du business plan pour l'Europe avec environ 1500 membres affiliés à des « chapitres » dans 14 pays
- Organise la conférence Européenne (EMEC) pour 350 à 450 professionnels et gère les partenariats
- EMEC 2015 : lancement du programme « Hosted Buyers » (+12% de chiffre d'affaires)
- Développe des partenariats stratégiques : Accor Hotels, NH Hotel Group, Düsseldorf Congress
- Création de MPI in Europe : partenariat avec l'agence « Social Dynamite » pour un déploiement d'une communication digitale relayée dans les réseaux sociaux.

- janv. 2005 / déc. 2011** **Directeur Général & Associé**
P.E.F. Services
- Entreprise de nettoyage leader à Nice dans l'entretien de copropriétés : 100 employés ETP
- Mise en place d'une nouvelle dynamique commerciale dans un marché très concurrentiel et développement de relais de croissance
- Mise en place et animation de 3 formations pour l'ensemble des collaborateurs
- Rentabilité +2 à 3% par an : Optimisation de la productivité et diminution des coûts d'exploitation
- Renégociation de contrats clients et fournisseurs.
- janv. 2003 / janv. 2005** **Directeur Marketing & Ventes**
Four Seasons Provence Terre Blanche
- Equipe de préouverture : recrute et manage les équipes marketing, ventes et réservations pour l'hôtel, le spa et les golfs (15 personnes)
- Elaboration de la stratégie marketing avec positionnement du Resort au sein d'une nouvelle destination touristique (budget communication 1,2 millions €) et mise en place du plan d'actions commerciales
- Commercial : Négociation de 5 contrats deancements de voitures (CA > 700K€ par lancement)
- Relations presse : stratégie et plans d'actions RP en liaison avec les agences de presse du groupe
- janv. 2002 /** **Directeur**
Disneyland Paris Business
2002 : Lancement du Parc « Walt Disney Studios » pour la clientèle MICE / événementiel
- janv. 2000 / déc. 2001** **Directeur**
Disneyland Paris Business
2001 : Lancement et mise en place du Club Business Solutions pour les partenaires officiels
2000 : Lancement de la structure d'accueil « Dôme Disney Village »
1998 : Ouverture du 2ème centre de congrès et lancement de la marque « Business Solutions »
- Fidélisation des clients et développement commercial :
- janv. 2000 /** **Directeur**
l'ITMA Awards à Disneyland Paris
2000 : Lancement du tournoi de Golf Inter-Agences avec la participation de Jean Van de Velde.
- Fédère les équipes autour de projets de réorganisation : gestion de la qualité, organisation des ventes, évolution du progiciel « Fidelio » autour du projet Euro (2001)
- janv. 1999 / déc. 2002** **Directeur**
Disneyland Paris Business
- Dirige et anime 8 équipes multiculturelles totalisant plus de 70 collaborateurs assurant la commercialisation et l'organisation de 1200 évènements par an sur l'ensemble du resort
- Développement de relais de croissance : progression du CA de 5 à 10% par an
2002 : Lancement du nouveau site disneylandparis-business.com
- janv. 1996 / déc. 1999** **Resp. Développement Commercial**
Disneyland Paris Business
- Anime une équipe de 7 personnes
- Planification et réalisation d'actions commerciales sur tous les segments de marché au niveau national et international : campagnes de Marketing Direct, Salons, Télémarketing et RDV clients
- Vente de produits de motivation : progression des ventes de 15% en moyenne par an.

janv. 1996 /

Directeur Commercial

Hôtel Intercontinental Luxembourg

Anime une équipe de 7 personnes. CA total annuel : 9 millions €

janv. 1991 / déc. 1995

Directeur Commercial Adjoint

Hôtel Intercontinental Carlton Cannes

Anime une équipe de 5 personnes. CA total annuel : 33 millions €

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

Diplôme de l'Institut des Techniques de l'Exportation - BAC+2

IUT de Nice

/

Licence en Droit des Affaires - BAC+3

Université de Nice

/

Formations ESSEC en marketing, ventes, gestion, recrutement, yield management - BAC+6 et plus

/

Université de Guelph, Ontario Allemagne; Lycée Leopoldinum, Detmold NRW

COMPETENCES

Delphi, Fidelio, GPS, Excel, PowerPoint, Word, Microsoft Office, Saas

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Espagnol

Courant

Allemand

Professionnel

Italien

Professionnel

Français

Bilingue