



***** *

** ** *

Montgeron (91230)

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

RESPONSABLE BUSINESS UNIT YIELD & PRODUCT / RESPONSABLE REVENUE MANAGEMENT & PRICING / CHEF DE MARCHE YIELD & PRODUCT, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mai 2019 / janv. 2021 Responsable Business Unit Yield & Product Tourisme**
JET TOURS à Clichy La Garenne (92)
Destinations : Espagne, Baléares, Canaries, Egypte (Mer Rouge), Antilles Françaises, République Dominicaine, Cuba, Mexique, Panama, Colombie.
- sept. 2008 / sept. 2019 Chef de Marché Yield & Product Tourisme**
JET TOURS à Clichy La Garenne (92)
Destinations : Espagne, Baléares, Canaries, Malte, Croatie, Monténégro, Portugal, Egypte (Mer Rouge), Kenya, Tanzanie, Antilles Françaises, République Dominicaine, Cuba, Mexique, Panama.
- août 2005 / août 2008 Chef de Produits Tourisme**
THOMAS COOK FRANCE à Gand (Belgique)
Destinations : Tunisie et Baléares.
- janv. 2004 / sept. 2004 Stagiaire Agent de voyages**
VIA NOMADA à Barcelone (Espagne)

DIPLOMES ET FORMATIONS

- avr. 2020 / avr. 2020 Formation en Revenu Management Hôtellerie**
Impact Hôtel (Charenton-Le-Pont)
- sept. 2003 / juin 2004 Master / D.E.S.S. d'Economie du Tourisme International - BAC+5**
Institut d'Etudes Politiques de Toulouse
- sept. 2002 / juin 2003 Maîtrise de Sciences Economiques mention Analyse et Politiques Economiques - BAC+4**
Université Montesquieu (Bordeaux IV)
- sept. 2001 / juin 2002 Licence de Sciences Economiques - BAC+3**
l'université Montesquieu (Bordeaux IV)
- sept. 1998 / juin 2001 DEUG de Sciences Economiques et de Gestion - BAC+2**
l'université Montesquieu (Bordeaux IV)
- sept. 1997 / juin 1998 Baccalauréat Economiques et Sociales - BAC**
lycée Maine de Biran (Bergerac)

COMPETENCES

Gestion d'une Business Unit :
Management et pilotage de 3 collaborateurs (Analyste Yield, Chef de Produits et Coordinateur Pricing).
Point équipe hebdomadaire : suivi du business, mise en place de mesures correctives, de plans d'actions

et d'animations pour l'atteinte des objectifs.

Point individuel pour le suivi de la performance et des objectifs individuels.

Connaissance destinations : Espagne, Baléares, Canaries, Malte, Croatie, Monténégro, Portugal, Egypte (Mer Rouge), Tunisie, Kenya, Tanzanie, Antilles Françaises, République Dominicaine, Cuba, Mexique, Panama, Colombie.

Elaboration de Business Plan :

Mise en place de la stratégie et plan d'action par destination.

Analyse du marché, réseaux de distribution, clients, concurrence.

Développement commercial / Relationnel avec partenaire :

Participation aux salons internationaux du tourisme : FITUR, ITB Berlin, IFTM Top Résa.

Fidélisation des partenaires / Prospection (nouveaux partenariats et destinations).

Développement des partenariats avec les offices du tourisme (locaux / représentations françaises).

Prospection à destination (nouvelles destinations, développement Clubs et hôtels classiques).

Construction/Structuration de l'offre produits (développement et/ou rationalisation), en fonction des attentes clients, typologies des boutiques, positionnement de chaque marque et indicateurs économiques du marché.

Définition des objectifs/budgets (quantitatifs et qualitatifs) par hôtel et destination : stock, niveau de garantie, prix d'achat, volume, prix moyen, chiffre d'affaire, marge, niveau qualitatif à atteindre.

Définition du plan de transport cible (charter et dynamique).

Participation et Animation des réunions stratégiques (interne et groupe).

Exécution du Business Plan :

Préparations des briefings achats / Négociations achats hôtels (stocks, prix d'achats, garanties financières).

Mise en place des pages brochures et du content web (descriptifs, choix des visuels).

Définition et mise en œuvre de la stratégie tarifaire/pricing (hôtels, vols, package) en s'assurant de la cohérence de gamme, de marque et positionnement versus la concurrence.

Développement de la notoriété :

Rétroplanning de la communication.

Promotion et Lancement de nouvelles destinations/hôtels/plan de transport.

Rédaction des grands messages / priorités de la saison

Formation des forces de ventes avec création de supports et argumentaires de vente.

Animation des forces de ventes et des réseaux sociaux, site BtoB et site BtoC.

Analyse et pilotage quotidien du business pour atteindre les objectifs et assurer la rentabilité des axes : benchmarks, optimisation du remplissage transport & hôtels (réallotement / déstockage / renégociation, stop sales, realease), forecast d'atterrissage (volume, marge et CA), optimisation du revenu transport & hôtel, suivi des garanties hôtelières.

Participation aux Business Review en tant que référent sur les axes en charge.

Négociation d'offres et organisation d'opérations commerciales/déstockage/late trading.

Suivi des indicateurs de qualité avec mise en place de plan d'action (hôtels – service à destination – transport).

Collaboration avec les autres services : E-commerce, Communication, Marketing, Commercial (individuel & groupe), agences de voyages, call-center.

Gestion de crises : Participation aux astreintes de week-end, pour la gestion de crise majeure.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Courant
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Voyages, lecture, musique