****** *****

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

Directeur Général EMEAI, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2021 / oct. 2022 **Directeur Général EMEAI**

DELTA

Relance réussie du réseau Transatlantique de Delta, mise en place des actions interdivisionnels pour
rétablir les revenus aux niveaux d'avant Covid, création de synergies avec les partenaires et
amélioration de la satisfaction client
? Chef de cabinet du vice-président EMEAI, structuration et implantation du plan de relance avec les
entités opérationnelles et commerciales afin de reconstruire le réseau Transatlantique
? Atteinte des objectifs de revenus nets de trésorerie, ramenés aux niveaux d'avant la covid
? Amélioration du niveau de la satisfaction client suite aux efforts opérationnels mis en place dans les
aéroports, au service à bord et à la communication
? Lancement d'initiatives de coentreprise avec une nouvelle approche novatrice 360º pour améliorer
la rentabilité sur un ensemble de marchés clefs
? Création et animation des réunions dirigeants régionaux inter divisionnels, présentation des
principaux axes de stratégies à mettre en place
? Amélioration de la notoriété marque lies aux nouveaux projets stratégiques marketing et digitales

mai 2019 / nov. 2021 **Directeur régional du développement des marchés**

DELTA

Gestion de la stratégie commerciale et la performance dans la région EMEAI - génération de croissance
de la rentabilité et des parts de marche de la coentreprise avec Air France KLM et Virgin
? Coordination du plan annuel avec les équipes de planification du réseau, du Revenue Management-
Pricing et des ventes pour améliorer les performances de marge, réalisation de l'année la plus
rentable sur le réseau Transatlantique en 2019
? Développement de la coentreprise et exécution du plan avec, pénétration accrue du revenu auprès
des entreprises et un ajustement des canaux de distribution
? Amélioration de rentabilité de nouvelles routes et des parts de marchés, hausse de 3 à 5 pts par an
? Mise en œuvre d'une nouvelle coopération Afrique/Moyen-Orient avec Air France/KLM, réalisation
d'importantes économies de coûts parallèlement à des gains de parts de marché
? Optimisation de l'approche sur des marches en croissance et gestion la mise en œuvre de nouvelles
tactiques de politique d'entreprise afin d'améliorer la rentabilité
? Construction et management d'une nouvelle équipe axée sur les opportunités de marché
? Analyse poussée de la performance basée sur les données clients afin d'améliorer la satisfaction

août 2016 / avr. 2019 **Manager Alliances & Affaires commerciales EMEAI**

DELTA

? Support au directeur général Alliance EMEAI pour fournir des axes d'opportunités pertinentes au

comité directeur de la coentreprise qui supervise les activités de revenus de 11 milliards de dollars
? Paramétrage et veille de la performance de la coentreprise et en matière de revenu dans la région
? Définition, identification et implantation d'objectifs concernant les canaux de vente particuliers :
TMC, tissue PME/PMI, comptes globaux multinationaux et stratégie de distribution
? Mise en œuvre des stratégies avec l'équipe locale pour atteindre les objectifs et augmentera part de
marché par canal de vente
? Gestion du budget et les initiatives pour améliorer la pénétration des ventes directes (Delta.com)
? Mise en œuvre des stratégies commerciales régionales avec le Revenue Management & Pricing
? Coordination du nouveau partenariat avec Jet Airways en Inde

juin 2011 / juil. 2015 **Spécialiste EMEAI Ventes et Distribution**

DELTA (Paris, France)

Maximisation et amélioration la rentabilité via la mise en œuvre des objectifs de vente stratégiques de
Delta au sein de la coentreprise et de l'Alliance
? Analyse des changements régionaux et industriels en cours et de leurs implications pour l'Alliance;
signal des risques avec recommandation d'actions
? Suivi de la performance et de la croissance du revenu et des ventes de Delta dans la région ;
reporting hebdomadaire au directeur général des ventes et de la distribution EMEA
? Développement de stratégies de niches visant à améliorer les ventes en Amérique latine
? Responsable du suivi de l'efficacité du déploiement de nouveaux produits sur les principaux
marchés cibles (Londres, Francfort, Bruxelles, Zurich)

juin 2007 / juin 2011 **Analyste Pricing**

AIR FRANCE KLM (Londres, UK)

Optimisation du positionnement tarifaire du point de vente au Royaume-Uni
? Gestion de la politiques et structures de prix et de revenus pour la coentreprise nord-atlantique
? Développement des structures grilles pricing pour les vols au départ de London City
? Coordination avec les équipes centrales concernant les conditions et niveaux de prix afin d'obtenir
les approbations de mise en œuvre pour le marché britannique
? Analyse approfondie des performances et de la concurrence ; ROI des initiatives de tarification et
suivi de l'efficacité action sur l'impact des revenus sur l'ensemble du marché britannique
? Synchronisation avec les compagnies partenaires (VLM, City Jet, Kenya Airways)
? Coordinateur avec le département E-commerce et Marketings

juil. 2005 / mai 2007 **Pilote**

AIR FRANCE KLM Cargo (Londres, U. K)

Mise en place et organisation d'un nouveau département : Trading team
? Création et animation d'une structure pilote de gestion des revenus et d'outils pour Delta
? Gestion et direction du plan marketing pour AF KL et les nouveaux vols Delta, responsable de
la publication trimestrielle du catalogue tarifaire britannique
? Contribution au budget annuel et aux prévisions des objectifs de la délégation Royaume-Uni
? Optimisation de la capacité des soutes Delta avec définition de seuils de prix
? Création des offres promotionnelles ; Responsable des newsletters postales
? Mise en œuvre d'indicateurs de rendement et d'outils de production de rapports

janv. 2004 /

PERS TRAVEL (Washington, D.C. USA)

Élaboration d'un plan d'affaires suite à l'étude de marché de plusieurs régions aux États-Unis
? Responsable des contributions régulières du site Web ; gestion des campagnes d'e-mailing
? Contribution aux stratégies de marketing, de publicitéet de financement de l'entreprise
? Relation avec les ambassades, le journal américain, la chambre de commerce de DC

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2001 / juin 2005	**Master en gestion d'entreprise avec spécialisation en Marketing International** - BAC+4 SKEMA Business School (ESC Lille) - FRANCE
sept. 2004 / févr. 2005	**Erasmus ; étude de la gestion et des affaires internationales** Université d'économie de Cracovie-POLOGNE
sept. 1999 / juin 2001	**D.U.T Techniques de Commercialisation; option marketing** - BAC+2 Université Paris XI

COMPETENCES

Amadeus, Datawarehouse, données clients, Global Distribution Systems, Excel, Power Point, MS Office, Sabre, Tableau

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	
Espagnol	Courant
Français	