



\*\*\*\*\*

Saint-Mandé (94160)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Talents cachés, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### janv. 2019 / déc. 2021 **Deputy M&E Sales Manager**

ACCOR SIEGE (92)

*Equipe de 7 commerciaux & 20 conseillers commerciaux (Transverse)*

*260 clients Grands comptes Français : Portefeuille de 120M€*

*Référente des ventes pour les hôtels*

#### REUSSITES :

*Croissance des performances MICE en 2019 : +43% CA, +11% de PDM*

*Développement des services : Accompagnement & suivi des clients dans leurs nouveaux enjeux (politique RSE, hybridation des events) = solution*

*Implémentation des outils digitaux : Accompagner la transformation numérique (outils & nouvelles offres) au sein de l'entreprise et dans les hôtels*

*Faire de l'équipe des ventes, le partenaire de référence pour les clients & le premier apporteur d'affaires pour les hôtels*

#### MISSIONS :

*Accompagner, coordonner l'activité de l'équipe dans les décisions commerciales en leur apportant les appuis techniques*

*Accompagner les hôtels dans l'application de la stratégie de ACCOR hôtel*

*Identifier des nouvelles opportunités de développement (Création de nouveaux contrats de partenariats)*

*·Communiquer à l'ensemble du réseau les tendances du Marché (Newsletter interne, réunion physique ou à distance,)*

#### janv. 2018 /

#### **Créatrice**

Top sales performer Accor Ventes France

*Créatrice en 2013 & 2018 du portfolio ACCOR Automobile solution : Support de vente (+20% de CA, présence systématique dans les AO)*

#### MISSIONS :

*·Développer une relation clients Grands comptes dans un environnement complexe et multi-interlocuteurs*

*Création des contrats de partenariats innovants*

*Evaluer & piloter les comptes, développer les ventes et prise de PDM*

*Donner de la visibilité aux hôtels ACCOR au sein de notre portefeuille clients*

#### janv. 2012 / janv. 2019 **Responsable Grands comptes**

ACCOR SIEGE

*Gestion portefeuille clients stratégiques de 12M€ à 22M€*

#### REUSSITES :

*7 années de surperformance , (augmentation du CA, volume des ventes et PDM, fidélisation & satisfaction clients entre 5 et 30%)*

#### janv. 2004 / déc. 2011 **Responsable commerciale**

HOTEL 4\* I NOVOTEL BAGNOLET (93)

*Hôtel de 609 chambres, 2500m<sup>2</sup> d'espaces avec 33 salles de réunion*

*CA M&E 10M€ 30% du CA de l'hôtel. Chef d'orchestre 140 collaborateurs*

**REUSSITES :**

*Participer à positionner l'hôtel sur le marché du MICE : Events sur Mesure, privées & insolites, mise en place d'un contrat 100% satisfait ou remboursé  
Accompagnement des équipes de l'hôtel dans la compréhension des enjeux des dossiers (Mise en place de process d'accueil, "visite parfaite", briefing, debriefing, questionnaire satisfaction clients, formations.)  
Développement du volume d'affaires, X 2,5 sur la période en référence*

**MISSIONS :**

*Participer à l'Elaboration du budget annuel  
Sécuriser le CA séminaires dans le respect des procédures internes  
Superviser les partenariats commerciaux et suivi en direct des clients majeurs et historique de l'établissement  
Piloter et mise en place de la nouvelle stratégie commerciale après travaux  
Assurer la veille Concurrentielle*

**janv. 2000 / déc. 2003****Commerciale senior**

HOTEL 4\* I SOFITEL PARIS BERCY (75)

*Ouverture de l'hôtel - 192 chambres 1800m<sup>2</sup> d'espaces de réunions 15 salles, M&E 40% du CA de l'hôtel*

**REUSSITES :**

*Participer à positionner l'hôtel comme référence de l'Est Parisien : Attractivité nouveauté, technologie, & solutions proposées  
Taux d'occupation hôtel de + de 80% représenté par les clients B2B sur les périodes de hautes activités  
Interlocutrice privilégiée des prescripteurs des Laboratoires Pharmaceutiques représentant plus de 80% du CA.*

**MISSIONS :**

*Participer à la stratégie de commercialisation  
Sécuriser le Chiffre d'affaires, établir les devis,, accueil & suivi clients, facturation,  
·Interface avec le Revenue Manager & les services opérationnels*

**janv. 1998 /****Meilleure attachée commerciale France**

Groupe ACCOR

**MISSIONS :**

*En charge de la commercialisation des points de vente de l'hôtel,  
Assurer le suivi clients, met en place des plans de fidélisation pour créer et entretenir une relation dans la durée,  
Assurer les ventes et l'organisation des manifestations depuis l'élaboration du devis jusqu'à la facturation finale*

**janv. 1993 / janv. 2000****Attachée commerciale**

HOTEL 4\* I NOVOTEL RUEIL MALMAISON (92)

*Hôtel de 116 chambres, 1300m<sup>2</sup> d'espaces avec 13 salles, Encadrement de deux équipiers à partir de 1997.*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 2022 / juin 2023****Responsable PME PMI Gestion, organisation des activités commerciales, financières, comptables et ressources humaines**

I STUDI Comptalia

**sept. 1993 / juin 1994****I BT Tourisme**

Ecole ROCHE Paris 9ème

**sept. 1992 / juin 1993****I Niveau D.U.T Carrières Juridiques - BAC+2**

I.U.T Lille II - Roubaix 59

**COMPETENCES**

---

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Bilingue
<b>Espagnol</b>	Académique
<b>Français</b>	