



Permis B

Aix-en-Provence (13080)

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

ATTACHÉE COMMERCIALE, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2019 / janv. 2023

Chargée de Clientèle

Novotel - Grenoble

Élaborer une stratégie commerciale en collaboration avec le GM

Mise en place du plan d'actions Sales

Maximiser les revenus ; Optimiser les espaces réceptifs

Négociation, rédaction contrats ; RDV clients grand compte

Animation réunion CDS hebdomadaire

Coordination et soutien équipes opérationnelles

Gestion de la facturation ; Suivi des débiteurs

Forecast sur 3 mois ; Analyse des ventes

Représenter l'hôtel et la destination lors workshops et salons

Réunions réseaux

Formation & suivi managériale d'une assistante commerciale

Principales réussites : Organisation de 350 événements en 2022 ;

atteinte objectif annuel CA à 130% à date (octobre 2022) ; mise

en place d'une stratégie de yield management sur les salles de

réunion ; mise en oeuvre d'un partenariat commercial avec le

centre de congrès adjacent

avr. 2018 / déc. 2018

Coordinatrice Événementielle

Le Palace de Menthon***** - Menthon Saint Bernard

CDD Gérer le bâtiment dédié aux séminaires (900 m2)

Développer et fidéliser le portefeuille clients internationaux

Elaborer les offres commerciales

Proposer des activités teambuilding

Visite d'inspection

Coordonner les événements en collaboration avec les équipes

internes ; Veiller à ce que le client est un accueil VIP

(accompagnement terrain ++)

Suivre la facturation

Principales réussites : Proposition d'actions pour augmenter la

qualité des prestations groupes suite au passage en 5 de*

l'établissement ; Remplacement de 2 coordinatrices

mars 2015 / avr. 2018

Chargée de Développement Commercial

SF Events / Le Bowl - Annecy

Création de nouvelles offres commerciales (package groupe, afterwork, salon VIP, ...)

Cotation des demandes clients et appels d'offres (réunion, cocktail, privatisation, anniversaire, EVG/EVJF, nouvel an, ...)

Relations fournisseurs (agences événementielles)

Prospection BtoB (phoning, emailing, RDV chez le client, showroom)

Principales réussites : Augmentation du nombre d'Arbres de Noël

(de 5 à 13 la 1ère année / 16k€ vs 58k€) ; Privatisation de près

1 000 personnes

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2015 / juin 2017

Master Management et Développement des Entreprises; Spécialité Stratégie Digitale - BAC+4

Ecoris Annecy

sept. 2014 / juin 2015	Licence Commercialisation des Produits Culturels - BAC+3 IUT d'Annecy
/ juin 2014	- BAC+2 IUT d'Annecy
/ juin 2012	DUT Techniques de Commercialisation - BAC+2

COMPETENCES

Mailchimp, Pack Office, Stratégie Digitale

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Français	