



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Issy-les-Moulineaux (92130)

\*\*\*\*\*

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

## Responsable commerciale, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2022 / août 2024**      **Chef de Marché Acquisition**  
COMEXPOSIUM - Puteaux  
*- Prospector, développer certains marchés en B To B et B To C pour les salons " FOIRE DE PARIS et SILMO'*  
*- Développer le CA*  
*- Organiser ces deux salons et s'assurer du bon déroulement sur site*  
*- Définir avec le directeur des ventes la politique et stratégie commerciales à mettre en place*
- juil. 2021 / déc. 2021**      **DIRECTRICE COMMERCIALE**  
CAS EVENTS  
**MISSIONS**  
*\* Faire appliquer la stratégie commerciale de CAS EVENTS*  
*\* Réalisation et mise en place d'un Plan d'action commercial*  
*\* Prospection, chasse de nouveaux clients en B to B, agences événementielles, DMC, Hôtels, Sites*  
*\* Mise en place d'un nouveau logiciel : Salesforce / Mise en place d'un nouveau CRM / afin d'optimiser le retour des clients et leurs satisfactions.*
- janv. 2019 / déc. 2020**      **DIRECTEUR COMMERCIAL**  
GROUPE PARTOUCHE « MAISON LAURENT  
**MISSIONS**  
*\* Faire appliquer les standards et ADN du Groupe Partouche au sein du restaurant Laurent*  
*\* Mise en place de la stratégie commerciale et marketing inexistante - Mise en place d'un PAC - Changement de stratégie.*  
*\* Restructurer l'ensemble des services afin de mettre au cœur de l'entreprise la satisfaction du client - son expérience - le suivi*  
*\* Améliorer l'efficacité opérationnelle dans le but d'améliorer l'expérience client.*  
*\* En charge de la fidélisation et développement du CA (prospection de nouveaux clients) et*  
*atteinte des objectifs en s'assurant que les marges soient dûment respectées*  
*\* Mise en place d'un fichier client organisé et ordonné afin d'assurer le suivi de chaque client*  
*\* Mise en place d'une cohésion d'équipe inexistante : Ateliers de travail hebdomadaire avec les différents chefs de service*  
*\* En charge des événements de 2 à 250 personnes - Responsable des choix des fournisseurs*  
*\* Réaliser le budget de fonctionnement d'un point de vue commercial et marketing*  
*\* Valorisation du Chef de Cuisine « Justin Schmitt »*  
*\* Stratégie marketing : mise en place d'outils marketing : Communiqué de presse sur le Chef*  
*\* Valorisation du Chef à travers dossiers de presse*  
*\* Mise en place de flyers sur le Laurent*
- janv. 2017 / déc. 2018**      **DIRECTEUR DE LA STRATEGIE ET DU DEVELOPPEMENT**  
GROUPE AUTRET PARIS & MAXIM'S TRAITEUR  
CA 20M EUROS  
**MISSIONS**

- \* Définir & mettre en place la stratégie commerciale pour les deux marques soit Autret et Maxim's ainsi que les objectifs associés
- \* Assurer croissance de la marge
- \* Bâtir & piloter le plan d'action commercial dans le but d'améliorer la satisfaction des clients
- \* Réaliser le budget de fonctionnement permettant de mettre en œuvre les plans d'action à court et long terme
- \* En charge de la stratégie de la politique marketing
- \* Diriger, animer et accompagner cette équipe de 25 personnes, mettre en place de nombreux outils et process afin d'identifier les bons leviers de conquête et de fidélisation
- \* Consolider le portefeuille clients et le développer - Négociation en B to B et B to C
- \* Participer à l'ensemble des étapes de commercialisation et ce jusqu'à la satisfaction clients
- \* Superviser la bonne réalisation des réceptions et en assurer le suivi
- \* Ambassadeur des deux marques
- \* Performer la satisfaction clients
- \* Participer à la mise en place d'une politique marketing et de communication pour les deux marques
- \* Elaboration offres digitales - catalogue -refonte du site internet
- \* Mise en place de nouveaux catalogues, dossiers de presse, ... ;

**janv. 2014 / janv. 2017**

### **DIRECTEUR DES VENTES**

GROUPE YUZU YANNICK ALLÉNO

#### **MISSIONS**

- \* Encadrer une équipe de 4 personnes - Recruter, former, animer et motiver équipe de vente
- \* Mettre en place et faire appliquer la politique et stratégie commerciale établie avec la direction générale
- \* Veiller à la mise en place et au respect des procédures, garantir et développer les standards de la qualité
- \* Gérer et développer le chiffre d'affaires des salons de réceptions et restaurant gastronomiques soit CA de 5M€ HT
- \* Performer la marge annuelle
- \* Négocier les contrats annuels de l'ensemble des grands comptes (B TO B TO C)
- \* Mettre en place les partenariats avec les prestataires extérieurs (techniques, décoration florale, animations...)
- \* Piloter, s'assurer de la bonne organisation et du montage de chacun des évènements : 60 évènements par mois
- \* Présence sur des salons comme HEAVENT
- \* Analyser les retours des clients, repositionner l'offre et améliorer le produit
- \* Assurer et faciliter l'interface avec tous les services opérationnels du site et du groupe Yuzu Yannick Alléno
- \* Repérer les opportunités et assurer une veille concurrentielle

#### **RESULTATS**

- \* Réalisation avec succès des objectifs fixés avec la direction générale (En 2015 : Objectif Réalisé +45%)
- \* Taux de confirmation ou transformation en 2016 \* 75%
- \* Acquisition de nouveaux comptes corporate et particuliers en 2016 20%

**janv. 2006 / janv. 2014**

### **DIRECTEUR DES VENTES - DIRECTEUR COMMERCIAL**

DIRECTEUR D'EXPLOITATION GROUPE EPICURE & ARCFESTES

BTP, luxe, conseil...CA de 12M€

Groupe spécialisé dans la restauration de luxe : Pavillon Ledoyen - restaurant « Etc... » (1 étoile Michelin) Restaurant la Grande Verrière (600m<sup>2</sup> salons de réception) - golf de Rueil Malmaison (550m<sup>2</sup> salons de réception) et évènements à domicile.

#### **MISSIONS**

- \* Gérer et développer le chiffre d'affaires réceptions et restaurants du groupe soit 12M€
- \* Diriger l'ensemble des sites
- \* Recruter, encadrer, animer et former une force de vente de 12 personnes (business plan annuel définition des objectifs annuels)
- \* Participer et faire respecter la politique commerciale pour chacun des sites

- \* *Consolider & Développer le portefeuille en B To C et en B To B*
- \* *S'assurer de la bonne organisation et du montage des gros évènements : 80/120 évènements par mois*
- \* *Assurer le lancement de chacun des nouveaux restaurants : « Etc. ... » en 2008, la Grande Verrière en 2011 (mise en place de toutes les offres commerciales et prospection) et Golf de Rueil en 2012*
- \* *Réalisation de dossiers de presse, flyers, communiqué de presse ....*
- \* *Organisation de mini salon avec les élus sur les nouveaux sites*
- \* *Organisation de salons professionnels (Guide Bedouk, Salon Heavent, Salon du Mariage)*
- \* *Interface avec tous les services opérationnels du groupe*
- \* *Elaborer les offres marketing pour l'ensemble des centres de profit*

**RESULTATS**

- \* *Réalisation avec succès des objectifs annuels - Ledoyen \* Progression CA 5% par an*
- \* *Dés 1ère année d'ouverture Grande Verrière en 2011 - Objectif 2M€ atteint*
- \* *Après 1ère année d'ouverture Golf de Rueil Malmaison - Objectif 2M€ atteint*

**janv. 2002 / déc. 2005      RESPONSABLE COMMERCIALE Pavillon Ledoyen**

- \* *Animer Equipe commerciale de 5 personnes*
- \* *Fidéliser & Développer CA*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 1994 / juin 1998      CEHMI Centre Européen de Management et d'Hôtellerie International**

**/      Bachelor of Science in International Hotel Management; Diplôme International de Management Hôtelier - BAC+3  
DIMH**

**COMPETENCES**

---

CAS, Salesforce, CRM, Interface, Pack Office, Fidélité, Maison

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais                      Courant**  
**Français                    Bilingue**