



***** *****

* ***** *****

Issy-les-Moulineaux (92130)

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

Responsable commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 / août 2024

Chef de Marché Acquisition

COMEXPOSIUM - Puteaux

- *Prospecter, 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

GRUPE 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

GRUPE 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 & ARCFASTES

BTP, luxe, conseil...CA de 12M€

Groupe spécialisé dans la restauration de luxe : Pavillon Ledoyen - restaurant « Etc... » (1 étoile Michelin) Restaurant la Grande Verrière (600m² salons de réception) - golf de Rueil Malmaison (550m² 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