



***** **

03/10/1974 (49 ans)

Paris (75000)

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

Responsable de zone Moyen-Orient, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2016 /

Stagiaire Direction Commerciale et Marketing

Hôtel Etoile Saint Honoré - Groupe MADEHO Hôtel 4* - Paris

- * Analyser la performance et le positionnement tarifaire de l'hôtel.
- * Analyser les pick up et montées en charge.
- * Mettre à jour les prix et disponibilités sur les différentes interfaces des distributeurs.
- * Elaborer et mettre en place des opérations commerciales.

avr. 2016 / sept. 2016

Stagiaire Adjoint de Direction

CHATEAU DE LA RESLE Chambres d'hôtes de luxe

- * Accueillir les clients et veiller à leur satisfaction pendant leur séjour.
- * Gérer les réservations, check-in et check-out, facturations.
- * Participer aux opérations de promotion auprès des agences de voyages et conciergeries.
- * Organiser le travail des étages et contrôler la qualité.

janv. 2014 / déc. 2016

Responsable de zone Moyen-Orient

PORALU MARINE

basé à Dubaï * Identifier et évaluer les opportunités d'affaires sur la zone.

- * Négocier les contrats.
- * Sélectionner, former et animer les distributeurs et agents.
- * Représenter la société lors des salons et conférences.

Résultats :

- * Connaissance approfondie des marchés et élaboration de stratégies pour chacun des pays.
- * Projets réalisés en Iran, Turquie, Turkménistan, Bahreïn, Qatar.

janv. 2010 / déc. 2013

Chef de produits

France

- * Réaliser les études de marchés.
- * Développer et mettre sur le marché des nouveaux produits.
- * Définir les objectifs de chaque service et suivre l'évolution des projets.
- * Superviser et former les équipes.

Résultats :

- * 2 nouvelles gammes mises sur le marché.
- * 25% d'augmentation du chiffre d'affaires la seconde année.

janv. 2004 / déc. 2016

PORALU MARINE

janv. 2004 / déc. 2014

Responsable de zone France et

France

- * Identifier et évaluer les opportunités en France et en Turquie.
- * Négocier les contrats.
- * Sélectionner, former et animer les distributeurs et agents.
- * Représenter la société lors des salons et conférences.

Résultats :

- * France : Multiplication du chiffre d'affaires par 7 en 7 ans.
- * Turquie : 4 marinas de 400 à 600 places installées.

janv. 2003 / janv. 2004

Chef de produits basé en France

MANITOU

- * Participer au lancement d'une nouvelle gamme de produits en France.
- * Réaliser des études de marchés.

* Créer des outils d'aide à la vente.

Résultats :

* Organisation de 3 événements pour le lancement d'une nouvelle gamme et formation de 200

commerciaux.

* Réalisation d'une étude détaillée de la concurrence.

* Réalisation de fiches techniques, vidéos, newsletters en 4 langues.

janv. 1999 / déc. 2002 Responsable commercial et marketing basé en France

VENDEE PLAISANCE

* Vendre les bateaux aux clients finaux.

* Mettre en place et animer un réseau de distributeurs.

* Gérer la Publicité et les Relations Presse.

* Créer le site internet.

Résultats :

* Mise en place d'un réseau de 30 distributeurs en France.

* 200 bateaux vendus en 2 ans.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017	Certified Revenue Management Executive
/ juin 2017	Executive MBA Hospitality Management - BAC+4
/ juin 2011	L'art de la vente
/ juin 2009	Négociations internationales
/ juin 2004	Maîtrise de Marketing et Vente - BAC+4
/ juin 1999	Diplôme consulaire - spécialisation en vente de bateaux
/ juin 1998	BTS de Commerce international - BAC+2

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Bilingue
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Voyages, marathon, sports nautiques, cuisine, décoration, design