



***** *****

Permis B

***** ** *****

Noisy-le-Grand (93160)

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

aide et soutien au CE - directrice commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / aujourd'hui **RESPONSABLE AGENCE DE VOYAGES**

CARREFOUR VOYAGES

nov. 2013 / sept. 2014 **aide et soutien au CE - directrice commerciale**

Sté IINTERCE (Reims)

Création d'un service groupes au sein d'une société en relation avec les CE.

Prospection, démarchage et vente direct aux CE de séjours, journées ou soirées.

janv. 1999 / déc. 2013 **Directrice du service groupes; Chef de projets service groupes**

Sté TOP OF TRAVEL (Paris)

Opérateur spécialisé sur Malte, Madère, l'Europe

Centrale, Croatie, Jordanie, Canaries, Cap vert, Andalousie et Portugal.

Elaboration de brochures : choix des produits, négociation tarifaire, calcul des prix et mise en

page

Création d'un site internet dédié aux professionnels

Suivi des dossiers de la conception au retour client

6 ans Chef de projets service groupes :

En charge de la destination Autriche / Europe Centrale

Lancement de nouvelles destinations comme la Croatie, Jordanie :

Conception des produits, achats et mise sur le marché

Gestion des remplissages charter (Affrètement hebdomadaire au départ de province)

Gestion des contingents hôteliers.

janv. 1998 / janv. 1999 **Responsable accueil**

Ville de saint Denis (93)

Responsable de l'équipe accueil 10 personnes

Billetterie du stade de France, manifestations sportives et concerts

Préparation et montage du dossier pour l'obtention de la norme AFNOR.

janv. 1992 / janv. 1998 France Evasion International, Croisirhin, KD (Köln-Düsseldorf)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1990

BTS Tourisme option production et distribution - BAC+2

Paris

COMPETENCES

COMMERCIAL

- ☐ Définition de la stratégie commerciale, suivi des grands comptes
- ☐ Conseil à la vente, organisation et participation aux salons professionnels
- ☐ Calcul de devis, élaboration des offres aux clients
- ☐ Prévisions de ventes, statistiques de ventes, budgets, tableaux de bord et chiffres d'Affaires
- ☐ Elaboration du discours de démarchage avec l'équipe commerciale

ACHATS

- ☐ Achats de produits, services et prestations intellectuelles
- ☐ Rapidité de compréhension d'un nouvel environnement

- ☐ Consultation des prestataires et fournisseurs (appels d'offre, ...)
- ☐ Maîtrise des pratiques de négociations : contrats et achats de prestations
- ☐ Repérage terrain des prestataires
- ☐ Evaluation et suivi des fournisseurs et des contrats

MANAGEMENT

- ☐ Gestion d'équipe jusqu'à 15 personnes
- ☐ Recrutement et entretien
- ☐ Gestion des plannings et congés
- ☐ Organisation et réorganisation du service selon le marché
- ☐ Prise de décisions rapides quant aux aléas des prestataires et événements climatiques
- ☐ Développement du chiffre d'affaires de 4 à 25 M chez Top en 4 ans

TECHNIQUE

- ☐ Conception de produits, achats et mise sur le marché (lancement de nouvelles destinations)
- ☐ Elaboration de programmes (séjours, circuits, voyages thématiques, week-end, incentive, événementiel)
- ☐ Elaboration de brochures : choix des produits, calcul des prix et mise en page
- ☐ Elaboration de plaquettes commerciales
- ☐ Création d'un site internet dédié aux professionnels
- ☐ Gestion et suivi de dossiers de la conception à la facturation
- ☐ Gestion de contingents hôteliers et des affrètements charters
- ☐ Relance paiements
- ☐ Traitement des litiges et réclamations
- ☐ Préparation et montage du dossier pour l'obtention de la norme AFNOR

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand