



***** **

Lyon 01 (69001)

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

Recherche d'un poste de Senior Management dans le domaine Sales et Marketing, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2017 / sept. 2020

Directrice des Ventes

GROUPE B&B HOTELS , Brest et Paris
+300 hôtels en France / + 500 hôtels en Europe 2-3*
Création de la Direction des Ventes - réalisé CA 50 M€
Définition des stratégies de Ventes BtoB et BtoC
En charge de 6 départements et 45 personnes : Corporate, Loisirs, RM, Distribution E-Commerce, Groupe réservation, Call Center
Direction & participation à des projets transverses (New Business / Digital)
Responsable et leader de la structure Global Sales de 12 pays

mars 2011 / févr. 2017

Responsable Commerciale Marketing et Opérations

LOUVRE HOTELS GROUP- JIN JIANG INTERNATIONAL, Paris - Ile de France
55 hôtels franchises - CA 53 M€
Préconisation et accompagnement sur la stratégie commerciale, le Pricing & le Revenu Management
Contrôle et faire respecter des normes du groupe
Fédération des investisseurs et du réseau
*Missions sur l'Asie
Projet d'alliance entre Louvre Hotels Group et Jin Jiang Group
Interface entre les 2 groupes pour le Projet d'Acquisition
Suivi des relations entre les 2 groupes et L'Ambassade de Chine

janv. 2011 / déc. 2013

Responsable Commerciale Marketing et Opérations

LOUVRE HOTELS GROUP- JIN JIANG INTERNATIONAL, Paris - Ile de France
170 hôtels en Filiales et en Mandat de Gestion - CA 80 M€
Business développement et accompagnement
Gestion d'ouvertures et de rebranding des hôtels en France et en Asie
Organisation d'inauguration
Sélection et mettre en place des partenaires digitaux & des canaux distributions (OTA / GDS...)

janv. 2008 / déc. 2009

Directrice Sales & Marketing

EVERGREEN LAUREL HOTEL 4* Groupe EVERGREEN, Taiwan , Paris - Ile de France
salles de séminaire - Partenariat avec « WorldHotels » - CA 12 M€
Accompagnement de l'hôtel pendant la crise économique
Etablissement du plan d'Action Commerciale & Marketing, des stratégies RM avec une équipe de 15 personnes
Développement du PMS, de la Distribution, des outils RM

janv. 2006 / déc. 2007

Directrice Département Hôtel - Membre du CODIR

UNIVERSAL NET LINK
Direction d'une équipe de 50 personnes
Placement des groupes et FIT venant des marchés Internationaux
Gestion du bureau de Budapest
Développement de l'Informatique & du Digital
Revenu Management

févr. 2003 / déc. 2004

Directrice Grands Comptes Ventes Internationales

INTERCONTINENTAL Hotels Group , Paris- Ile de France
Séjours linguistiques en Italie en 2005

Directrice Grands Comptes Ventes Internationales

*Février 2003 - Décembre 2004 , INTERCONTINENTAL Hotels Group ,
Paris- Ile de France - Chaîne Internationale Hôtellerie de Luxe - 5000
hôtels dans 100 pays - 3*-5*
En charge de la région Asie & Pacifique +450 hôtels - CA 223 M€
Gestion des Grands Comptes - tous segments confondus
Développement des marchés niches
Organisation des Eductours et des Conférences de Presse*

févr. 2000 / janv. 2003

Directrice Commerciale Compagnies Aériennes

ALLIANCE HOSPITALITY

*Après mes 3 ans du développement sur ce segment, il est devenu le
2ème segment le plus important du groupe - CA 35 M€
Négociation des Contrats équipages, Emergency, MICE
Etablissement du budget annuel, des objectifs et des stratégies de
Ventes pour l'ensemble des hôtels*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **International Hotel Management; Français Commercial et Economie**
INTERNATIONAL INSTITUTE; MAXIM'S DE PARIS , Paris
- / **Langue et Civilisation Française**
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS , Paris; UNIVERSITE DE
PARIS IV - SORBONNE , Paris

COMPETENCES

+ 25 ans expériences dans l'hôtellerie et le tourisme
Niveau : Senior Management
Business développement (marchés Internationaux)
Sales & Marketing stratégie
Time Management
Managerial expérience
Opening & Rebranding

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Italien	Elémentaire
Français	Courant
Chinois	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Mode, Décoration d'Intérieur, Art de la table, Voyages, Chant, Danse