



07/04/1973 (51 ans)
Nationalité Française

** ** ** ** *

Sèvres (92310)

***** _ *****

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

DIRECTEUR GENERAL-CEO BU- Services, Relations clients, Compétences, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / aujourd'hui **Sales Development Manager France**

Bien 'ici

mai 2019 /

Sales Customer services

Tour Director- Education First (EF) Tour- TO/Tourisme/Voyages

Leader Voyages culturels, linguistiques, scolaires- Services BtoB et BtoC, relation client

Europe : Groupes, individuels : adultes, étudiants, collégiens américains et canadiens

Langage immersion, découvertes culturelles, rencontres locales...

Gestion de la relation client et des fournisseurs-prestataires

févr. 2017 /

Consultant gestion-transformation d'entité/ Organisation et management/ Stratégie commerciale

Paris

Clients : Startup, centre de relations clients, centre formation, TPE/PME

** Commercial : Conseil et mis en place d'une stratégie commerciale, plan d'actions*

** Gestion, organisation d'entreprise : présentation des solutions et préconisation des améliorations en matière d'organisation, de procédures, d'outils de mesure et pilotage de la*

performance, gestion des ratios/Transformation des organisations : connections,

communication,

gestion des clients.

** Marketing digital : réseau partenariats : refonte du site, CRM/ Transformation digitale et opérationnelle*

** Analyse et recommandation /Conseil et suivi sur la mise en place du business plan, KPIs*

janv. 2012 / déc. 2016

Directeur général PME-DG/VP sales BU

France

Gites de France-Fédération des Gites de France - Produits & Services- Hôtellerie/ Immobilier

DG et DG/Head of Sales filiale gestion locative-CA 3M€- Réseau d'affiliés/ 600 sites/centre de

formation

Membre du COMEX Fédération des Gites de France (60k logements) Réseau 45k

Propriétaires/réseau

affiliés

** Création, gestion PME- filiale commerciale gestion locative, point de vente offline et online, centre de relations clients et de réservation, sell-out/ transformation des organisations et des opérations.*

** Marketing digital : Refonte du site internet, Marketplace 14M UV, 70M€, Transformation technologique.*

** Elaboration de la stratégie de développement commercial avec + 10% C.A en 2015 et 2016*

** Direction commerciale et gestion (formation, accompagnement des équipes),*

** Gestion du service location immobiliere, distribution commerciale clients et affiliés-fournisseurs*

** Elaboration et suivi des budgets administratifs, financiers et commerciaux.*

** Optimisation des organisations humaines et techniques, de la rentabilité des services et la*

janv. 2010 / janv. 2012 Consultant organisation, management et stratégie

Société Jypse Sarlu- Région de Montpellier

** Présentation des solutions au client et préconisation des améliorations en matière d'organisation, de procédures, d'outils / Aide à la création d'entreprise/ Gestion et optimisation des achats pour amélioration de l'efficience*

janv. 2003 / déc. 2010 Directeur des opérations

Momentum services ltd - CA +

Eurostar International Ltdréseau de distribution -DSP/ transport de voyageurs/FMCG

*Directeur de 3 pôles- Business Unit : gestion et planning RH (280 pers), logistique & achats FBD (25M£ de budget), SAV-Prestataire d'Eurostar -Restauration commerciale/ Transport de Voyageurs/Achats/Retail-Food
Responsable des groupes multisites Londres-Paris-Bruxelles de 2004 à 2010 en partenariat avec Eurostar.*

** Gestions multisites (3 sites) de l'activité opérationnelle de la restauration (HACCP) et des services à bord avec optimisation des roulements individuels RH en adéquation avec les différentes règles de sécurité et hygiène en vigueur.
* Participation aux appels d'offres (25M£), Compass Group, gestions des négociations fournisseurs, partenaires
* Définition des modalités de mise en œuvre des solutions retenues et identifier les indicateurs de suivi de gestion et optimisation de la rentabilité des pôles/ Direction Events
: Paris, Londres et Bruxelles : clients BtoB et BtoC
* 500k£ d'économie en 2009 sur le budget RH planning du personnel de bord par la mise en place de procédures de rendement d'allocation des RH (hôtesses /stewards) et des partenariats hôteliers.*

janv. 2001 / janv. 2003 Responsable relations clients France

Ronin corporation ltd - Londres

Call Center- Centre de relations clients-Institut de sondages/Etudes marketing Marketing directétudes de qualité, service clientèle BtoB et BtoCclients : IBM, Barclays, Range Rover...

** Coordination de l'équipe France- 25 personnes, encadrement de conseillers télévente et animation commerciale
* Développement commercial - (95% de satisfaction clients) et forces de ventes*

janv. 1999 / déc. 2000 Directeur général PME BU /Directeur commercial

Golf de Chalon sur Saône

Management PME (25 pers) C.A sale business unit CA1M€ - Bourgogne - Sport / Loisirs/ Tourisme

** Direction de la politique associative et commerciale de la structure - distribution commerciale sport
* Élaboration de la stratégie commerciale : augmentation de 10% portefeuille client.
* Responsable P&L, Définition de la stratégie, direction de BU. Gestion boutique golf, hôtesse accueils events*

/ Directeur management BU Services

SNG

** Management et mise en œuvre des moyens humains, matériels, logistiques et financiers de production des événements selon le cahier des charges, gestion des prestataires techniques / services*

/ Général Sales manager

The Global party ltd - Londres

Implication dans la stratégie et l'orientation des résultats/ Support du CEO dans les développements stratégiques des services et des opérations commerciales et marketing pour l'évent.

** Définition de la stratégie commerciale, recrutement d'équipes Londres et animations commerciales (15 personnes)*

** Management et recrutement des managers équipes ventes internationales (20 managers directs to 180)*

** Elaboration des budgets commerciaux par pays.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2019	Formation Excel : préparation TOSA- 49H : formation perfectionnement à expertise
/ juin 2015	Formation RH-droit social/convention collective cabinet Delsol - Paris
/ juin 2014	Formation assurance/mutuelle entreprise Sophi Assur courtier, Mondial assistance
/ juin 2004	Business Management BtoB- BtoC Certification Compass Group
/ juin 1999	Master Degree : Management commercial et marketing PME du sport-tourisme - BAC+4 Montpellier Université I- AIMG (académie internationale métiers du Golf)
/	Management development program Certification Tim Browne consulting Ltd - Londres

COMPETENCES

Excel, PCIE certification, Office 365 Business, Salesforce, CRM, ERP, Ciel, Saasprogiciels, Converso, EPOS, Client 4.4, Octime, Gestloc, Gestprod, Hotline, SophiAssur, I-reflet, KPIs, Marketplace 14M UV, 70M€, IBM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Nouvelles technologies