



** **

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

RESPONSABLE COMMERCIALE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mars 2020 / sept. 2023** **Responsable Commerciale**
Hôtel de Poulpry - Maison des Polytechniciens - Paris 7e
750m2 de salons, 15 salles de réunion, CA 5.2M€
- juil. 2019 / juil. 2020** **Responsable Commerciale**
l'Aéroclub de France - Parsi 16e
400m2 de salons, 4 salles de réunion, CA 2,5 M€
- avr. 2017 / juil. 2019** **Commerciale**
Hôtel de Poulpry - Maison des Polytechniciens - Paris 7e
750m2 de salons, 15 salles de réunion, CA 4,7 M€
- nov. 2014 / avr. 2017** **Responsable Commerciale des Evènements et Opérations**
W Paris Opéra, 5*, Paris 9e
91 chambres, 3 salles de réunion (100m2), Restaurant & Bar - CA 2016 : 500K€. Gestion & commercialisation des réunions & banquets de la demande à la facturation. Gestion opérationnelle des groupes hébergement et séminaires résidentiels. Coordination avec les différents services. Développement portfolio clients, fidélisation et actions de prospection. Planification d'actions marketing. Réalisation budget banquet et suivi du SOFITEL STRASBOURG chiffre d'affaires
- avr. 2014 / oct. 2014** **Commerciale**
Sofitel Strasbourg
150 chambres. 11 salles de réunion (980m2).

Commercialisation des espaces événementiels, Gestion de portefeuille clients & coordination opérationnelle des événements au sein de l'hôtel.
Mission d'organisation des 50ans de l'hôtel
- / **Chef de projet**
SODEXO LIVE!
Pilotage des ventes - Développement du Chiffre d'Affaire (retour aux chiffres pré-covid en 9 mois, +10% de CA en 2 ans)
Gestion et commercialisation des sites de la demande à la facturation (process de vente, coordination des événements avec les différents services, facturation) , analyse des ventes et actions
Gestion et développement du portfolio client et Fidélisation
Chef de projet : suivi opérationnel des groupes, interface client et équipes opérationnelles (salle et cuisine)
Marketing et Stratégie commerciale : Promotion du site, création de nouvelles offres, benchmark, gestion des réseaux sociaux du site
Relation avec le siège : reporting de l'activité, projets transverses (mise en place de Sales Force), mise en place de 'guidelines commerciales'

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2012 / juin 2014** **MBA Management du Tourisme et des Services, spécialité Hôtellerie; Tourisme, Marketing expérientiel, Management opérationnel - BAC+4**

sept. 2011 / juin 2012 **Licence Professionnelle "Commercial dans l'Environnement Européen";
Négociation, Vente, Commerce et Marketing International** - BAC+3
IUT Techniques de Commercialisation, Strasbourg. France

sept. 2009 / juin 2011 **DUT Information-Communication, spécialisation Communication des
Organisations** - BAC+2
IUT Information Communication de Besançon, France

COMPETENCES

analyses de données, Pack Office, Sales Force

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Bilingue
Italien	Bilingue
Français	

CENTRES D'INTERETS

Voyages, États Unis, Chili, Thaïlande, Norvège, Espagne, Lecture, Scoutisme