****** *******
04/07/1980 (43 ans)
Mariée

** ****** *******
Courbevoie (92400)
****
**********@*****.***

DIRECTION GENERALE, DIRECTION DE BUSINESS UNIT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 /

Directrice générale adjointe en charge des opérations

Direction des services opération en relation directe avec les hôtels : achats, design, qualité, formation et revenu management. (50 personnes)

Améliorer la satisfaction du réseau, abaisser le taux d'érosion et déployer auprès des équipes dans les hôtels les stratégies du siège.
- Gestion de crise Covid : digitalisation de l'animation du réseau, création et déploiement du protocole sanitaire.
- Création & déploiement de Eho, l'école hôtelière : digitalisation de l'offre de formation, changement de la plateforme de marque, déploiement de l'offre de formation. En 2 ans, 200 hôtels clients et 900 personnes formées.

janv. 2014 / déc. 2015

Directrice du revenue management, Distribution & projets

Mettre en place la politique de distribution pour les 300 hôtels français en collaboration avec le siège américain. Déployer le nouvel ERP dans tous les hôtels français.
- Définition d'une nouvelle mission, orientation du service : accompagnement au changement des collaborateurs, dotation de nouveaux outils
- Gestion de crise : Adaptation de la politique de l'offre suite aux attentats de Paris et Bruxelles.
- Déploiement de l'accord monde avec Expedia : projet global impactant la distribution, la technologie et le commercial des hôtels.
- Connexion des hôtels à la centrale de réservation: négociation et sélection des fournisseurs et déploiement auprès du réseau.
- Management de 7 personnes, membre du comité de direction

janv. 2009 /

Directrice

Passer d'une start-up mono produit à une structure multi services tout en conservant une forte croissance de la rentabilité.
- Création d'une nouvelle activité Hospitality Studio (2010) : accompagnement des hôtels dans la rénovation ou la création de leur hôtel. Résultat 2021 : 5 millions d'euros de volumes d'affaires.
- Développement de la centrale de référencement :
o Malgré la maturité du produit (15 ans d'existence) et du marché, croissance de la rentabilité d'environ 10% par an (avant crise Covid). 80 M€ en 2022 (vs 41 M€ en 2009)
- Digitalisation de l'entreprise : Mise en place Sales force, SharePoint, site e-commerce, Marketplace
- Accompagnement de la croissance de la structure : gestion de la montée des compétences, structuration des processus
- Management de 20 personnes, membre du comité de direction
Responsable commerciale et Marketing 2005 - 2008
Filialisation du département achat de Best Western France pour proposer ce service à d'autres hôtels non

adhérents et créer un centre de profit pour la Best Western.
- Définition du plan d'action
- Définition du plan marketing et orientation de la politique commerciale : définition de la cible et du mix
marketing, de la politique commerciale (supports de vente, CRM, process de vente), et marketing (définition des
supports de communication muti canaux : web, print, emails.

Evolution du volume d'affaires : 41M€ en 2013 (vs 19 M€ en 2005)
Evolution du CA généré par le département marketing : 80 k€ en 2005 vs 228 k€ en 2009

janv. 2002 / déc. 2005 **Responsable Marketing**

Tertio, Société de promotion et de développement touristique
Responsable Marketing dans la cellule R&D de la société 2002 - 2005

Création d'un pôle R&D au sein de la société dans le but de créer de nouveaux produits et de nouveaux revenus.
- Dynamisation de 2 labels (un de restaurants et un d'hôtels) déjà en portefeuille:
o Promotion des labels : organisation des salons, rédactions des éditions papiers et Internet, relation presse
- Gestion des partenariats
o Commercialisation : prospection de nouvelles cible de clientèle : création de packages, promotion et
commercialisation de ces offres auprès des nouvelles cibles :
- Création d'une centrale de référencement pour des villages vacances :
o Pilotage du lancement et développement du produit : Création de l'identité visuelle, de la marque, du
catalogue d'achat, démarchage puis animation des adhérents, animation des fournisseurs référencés.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2003 / juin 2010 **Le Management stratégique de l'entreprise; Maîtrise, IUP Métiers du Transport, de l'Hôtellerie, du Tourisme et des Loisirs** - BAC+4
Essec Business School Paris; Marnela-Vallée

/ juin 2000 **BTS Actions Commerciales** - BAC+2
Lycée Arago, Paris

/ juin 1998 **Baccalauréat Littéraire** - BAC
Lycée Rodin, Paris

COMPETENCES

Marketplace, SharePoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

Gym Suédoise, Voyages : Etats-Unis, Europe, Asie du Sud Est