



** **

Villiers-sur-Marne (94350)

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

Revenue Manager, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 /

Sales and Revenue Manager

Maeva Pierre et Vacances

Accompagner l'équipe Revenue Management et Pricing dans l'optimisation d'un revenu global de 32 000K€. Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale du groupe et la traduire en plan d'actions opérationnels. Être le garant de la politique tarifaire appliquée sur toutes les destinations dans un souci de répondre aux attentes du marché "benchmarks réguliers". Être responsable de la performance financière globale sur toutes les lignes de produits et canaux de distributions 'atteinte objectifs budgétaires, revenu global et rentabilité dans le respect des budgets définis, suivi et accompagnement du forecast' Animer les ventes par des actions promotionnelles en tenant compte des canaux de ventes, rentabilités et contraintes de séjours selon la saisonnalité 'gestion et planification des décotes et promotions"

janv. 2019 / déc. 2020

Revenue Manager Sénior

B&B HOTEL Disneyland

Rattaché à la direction de l'hôtel B&B Disney représentant un chiffre d'affaires de 16 000 K€, j'étais en charge de la gestion et optimisation du chiffre d'affaire, Création et mise à jour des grilles tarifaires de ventes "individuelle, groupe, agences", Définition du plan d'action commercial de ventes "groupe et individuelle" de la saison, Ajustement des prévisions de ventes par marchés dans le système EZ-RMS et renseigner le PMS OPERA, Assurer une veille concurrentielle. Piloter la vente des Groupes, Disney, F.I.T, Agences de voyages, Suivre les ventes en promotions "site internet du groupe, OTA, ventes ciblées". Réaliser les tableaux de bords, les rapports mensuels

janv. 2016 / déc. 2018

Responsable Revenue Management et Pricing

AIGLE AZUR

Coordonner l'équipe Yield Management et Pricing composée de 7 Analystes. Paramétrer l'ensemble des lignes représentant un chiffre d'affaires de 309 000K€ en fonction des historiques de ventes, de l'impact des vacances scolaires et de la stratégie prix. Grilles tarifaires par segment de clientèle et canal de distribution. Élaborer les préconisations tarifaires selon les canaux de distributions et marchés. Garantir l'optimisation de la recette des vols et assurer le meilleur taux d'occupation dans une gestion anticipée de toute la gamme tarifaire sur l'ensemble des lignes. Veille concurrentielle (Benchmark, stratégie Pricing, grilles tarifaires, calendrier d'ouverture des vols).

janv. 1996 / déc. 2014

Revenue Manager Sénior

CLUB MEDITERRANEE

Maximiser la contribution d'un portefeuille de 20 destinations à travers un RMS. Paramétrer les prévisions de ventes des hôtels en fonction des historiques de ventes,

de
l'impact des vacances scolaires et de la stratégie tarifaire du groupe.
Adapter l'optimisation en fonction des tendances de ventes observées et des enjeux
marchés d'un portefeuille de représentant un chiffre d'affaires de 170 000K€.
Proposer des
ajustements de capacités transports en relation avec les responsables transports de
chaque
pays de vente. .
Bâtir un bilan de fin de saison afin de fournir des recommandations tarifaires.
"Montées en charge de ventes par logements et occupations, détection des creux
restant"

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Master 2 Marketing de vente spécialisation Pricing** - BAC+5
UNIVERSITÉ ANGERS

COMPETENCES

Amadeus, Excel, Sabre, Tableau

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Sports