



***** **

30/03/1975 (49 ans)
Nationalité FRANCAISE
CELIBATAIRE

* ** * ** *

Asnières-sur-Seine (92600)

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

Conseiller Voyages / Travel Designer - Chef de Produit, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2013 / aujourd'hui **TRAVEL DESIGNER / CONSEILLER VOYAGES**

** INDÉPENDANT **

* *Travail en collaboration avec des structures locales spécialisées dans la conception et la vente de séjours sur mesure / forfaits pour Entreprises et Particuliers (BtoB / BtoC) – séminaires professionnels, séjours sédentaires / itinérants.*

* *Sélection et développement d'un réseau de partenaires / prestataires locaux : hôtels, transporteurs, Tour Opérateurs, réceptifs*

* *Développement du tourisme européen vers une sélection de destinations connaissant actuellement une très forte croissance de leur marché touristique : ex. Cuba, Colombie, Belize, ... (+ large éventail de destinations « classiques »)*

janv. 2009 / sept. 2013 **Responsable Comptes Stratégiques**

ACCOR HOTELS - Siège Social - Paris

Missions

* *Direction des Ventes Internationales (jan. 2009 / mar. 2011) puis Direction E-Commerce (avr. 2011 / sept. 2013)*

* *Gestion d'un portefeuille de Comptes Stratégiques (clients et prospects), distributeurs des hôtels du Groupe*

* *Contrats Cadres en étroite collaboration avec la Direction de la Distribution, les Hôteliers, les Directions Internationales des Ventes, les Services Techniques et la Direction Juridique // Interlocuteurs : directions Générales / Achats / Commerciales*

* *Déploiement mondial auprès des Forces de Ventes Internationales (+ de 30 Directions réparties dans 25 pays) et des Hôtels participants / optimisation des performances et garant de l'atteinte des objectifs contractualisés / coordination des relations globales entre clients et Hôtels participants / création d'outils de support (pédagogiques, techniques,..) afin d'optimiser la compréhension, l'adhésion, et les performances des participants;*

* *Volume d'Affaires: + de 50 millions d'EUR - Principaux clients : American Express, Carlson Wagonlit, BCD Travel, MCI Group, Orbitz, Ebookers, Vente Privée, Voyage Privé, TabletHotels.com*

nov. 2007 / déc. 2008 **Responsable Grands Comptes / Business Development**

TRAVELZOO.com

Missions

* *Ouverture du premier bureau en France : identification et étude des marchés à développer*

* *Définition et mise en place de la stratégie de développement: marque peu connue sur un marché extrêmement concurrentiel*

* *Développement rapide du CA : conseil et vente de services auprès d'hôteliers (chaînes & indépendants)*

* *Ambassadeur de la marque*

déc. 2003 / oct. 2007 **Concepteur de Voyages sur Mesure et Responsable Commercial**

NOVELATRAVEL.com / NOVELACUBA.com (VOYAGES EN LIGNE) - Paris

Missions

* *Vente et conception de voyages sur mesure auprès d'une clientèle ciblée (hôtels et séjours de luxe / de charme / atypiques), particulièrement exigeante (entreprises / agences de voyages / particuliers) - Groupes et individuels*

* *Recherche / sélection / négociation auprès de prestataires locaux hautement*

qualifiés (hôtels, réceptifs, TO spécialisés, multcartes) / spécialisation sur le segment Luxe
* Inspection/prospection terrain, veille active nouvelles destinations
* Vente exclusive de destinations connues personnellement

févr. 2000 / sept. 2003 **Responsable Clientèle Grands Comptes**
CADREMPLOI.fr
Missions

* Vente de services en recrutement / espaces publicitaires et Conseil auprès de Grands Comptes, de Cabinets de Recrutement, d'Agences de Communication
* Négociation, conseil, et force de persuasion auprès d'interlocuteurs de haut niveau (DG, DRH, DAF, Dir. Commerciaux, Dir. des Achats)
* Conseil en stratégie de communication / recrutement
* Responsable des Comptes Internationaux
* Portefeuille : Vinci, Vivarte, Konica, Xerox, Kraft Foods, Cap Gemini, Bouygues Telecom, Valeo, BNP Paribas, Plastic Omnium
* Meilleur Chiffre d'Affaires en 2002 sur un effectif de 12 homologues

mai 1999 / déc. 1999 **Chef de Publicité**
McCann Erickson Paris

août 1997 / août 1998 **Chef de Produit Junior**
XEROX

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1995 / juin 1999 **Spécialisation E-Commerce, Marketing & Publicité on-line Cycle de 3 ans + année de césure en Entreprise (cf. supra : XEROX) - BAC+5**
GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT (anciennement ESC GRENOBLE)

sept. 1993 / juin 1995 **Classe Préparatoire HEC - BAC+2**
Lycée International de Saint Germain en Laye (78)

sept. 1980 / juin 1993 **Scolarisation dans un contexte bilingue franco-américain; Section Américaine**
Ecole Franco Américaine de la Péninsule, Palo-Alto (Californie); Lycée

COMPETENCES

- Grands Comptes
- Business Development
- Conception de Voyages sur Mesure

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Professionnel
Allemand	Courant

CENTRES D'INTERETS

Voyageur aguerri, natation, course, ski extrême, lecture, cinéma, gastronomie