



30/12/1967 (56 ans)

** ** ** *

Favières (77220)

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

Conseiller Vendeur boutiques luxe DUTY FREE terminal 2 E, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2022 /

Conseiller Vendeur boutiques luxe DUTY FREE terminal 2 E

SDA Lagardère EXTIME Paris Duty Free

Tabacs & Gastronomie (Macarons FAUCHON, Foie Gras, Fromages français...)

janv. 2020 / déc. 2022

Responsable Agence de Voyages haut de gamme

www.voyagesurprisebyserge.com

Fondateur d'une agence en ligne dédiée aux voyages haut de gamme à travers le Monde.

Partenaire de l'agence Désirs2Rêves membre du réseau Selectour Voyages. Certifié USA, Espagne.

janv. 2010 / janv. 2020

Directeur Marketing B2B et Special Project Manager

Office du Tourisme Irlandais à Paris

Promotion du Golf et Tourisme de Luxe en Irlande : République et Irlande du Nord Proposition, mise en œuvre et atteinte des plans d'actions marketing BtoB : progression de 9-11 % de

visiteurs/an. Garant des bonnes relations entre les sociétés irlandaises et les opérateurs français. Gestion des Comptes Clés,

membres du MPG (Marketing Partnership Group) meeting. Greening du Château de la Belle au Bois Dormant dans le cadre de la Saint

Patrick. Plans d'actions de ventes avec les transporteurs aériens et maritimes. Com. & PR avec l'agence MCA Communication.

janv. 2009 / janv. 2010

Responsable Développement Commercial

Les Fontaines - Caggemini Gouvieux

fidélisation. Prospection, qualification, prise de rendez-vous, devis. Site inspection. Opérations de promotion, mailings.

Gestion base de données B2B : 600 contacts mis à jour. Plus de 3000 sociétés qualifiées, tous secteurs confondus France et Belgique.

janv. 2002 / déc. 2008

Manager Ventes et Distribution Internationale

Création d'un département support pour développer les ventes B2B pour tous les marchés.

Optimisation des outils web de syndication de contenus avec le soutien de The Walt Disney Company.

20 000 agents de voyages formés en 9 mois : outil de formation on-line et incentives. 3 x 2 500 agents de voyages du monde entier reçus une fois par an en Eductours : séjours événementiels.

1.7 M€ de résultat net positif pour le groupe. Chiffre d'affaires record : 1 330.5 M€. EBITDA : + 21 %.

janv. 1994 / janv. 2002

Responsable Commercial Loisirs et Trade Marketing France

Mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing B2B : TO, agences de voyages, groupes. 1 M de billets vendus en un an auprès

des CE. 3 M de brochures produites : 21 versions, 80K Affiches/PLV/an...

janv. 1992 / janv. 1994

Chargé de réservation MICE

l'Hôtel New York

m2 d'espaces modulables : jusqu'à 80 % optimisé.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / juin 2009

Master 2 en Tourisme Haut de Gamme mention Bien - BAC+5

Université Paris Est Marne La Vallée

COMPETENCES

Amadeus, Gestion base de données, Windows, Pack Office, outils web

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Français	Bilingue
Portugais	Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Voyages à la découverte du monde, et découverte de lieux atypiques
Jardinage, natation, VTT, randonnées pédestres, cinéma...
Spectacles immersifs, danseur de valse de Vienne et de danses de salon.