



Connaissances de l'évènementiel

Rédaction des propositions commerciales

Gestion des appels d'offres

Accompagnement des clients grands comptes

Résolution de problèmes complexes

Gestion budgétaire, financière et économique

Définition et coordination de la communication

Anglais courant

Depuis 2015 : Fondateur d'association

Les Rencontres Emplois Tourisme

- Etude du business model, rédaction des statuts et création de l'association le 1er mai 2015
 - Organisation des événements, négociation des gratuités, recherche des recruteurs et des bénévoles
 - Relation avec la presse, gestion des réseaux sociaux, analyse des retours
- Résultats : 550 adhérents en 6 mois. Première rencontre le 23 juin 2015 : 100 demandeurs d'emploi et 11 ateliers. Premier job dating le 2 octobre 2015 à l'Iftm - Top Résa : 23 recruteurs, 160 postes proposés, 150 demandeurs d'emploi inscrits

2008 - 2015 : Directeur du Développement Commercial / Communication / Événementiel

APRIL International Voyage (15 M€ de CA)

- Coordination des événements en France et à l'étranger.
- Conduite de la négociation commerciale et conclusion de la vente.
- Définition des besoins clients et force de proposition avec les Directions Générales, les D.A.F ou les D.S.I.
- Estimation des coûts, élaboration des budgets, recherche et négociation des financements pour les opérations.
- Sélection et pilotage des prestataires pour la réalisation des événements
- Rédaction des propositions commerciales. Réponse aux appels d'offres
- Accompagnement des clients et mise en œuvre de plans d'actions correctives dans des environnements complexes
- Analyse des retours clients. Mise en place d'une veille concurrentielle. Définition des plans d'actions
- Définition et mise en place d'une communication «multi canal» harmonisée (espaces, emailings, communiqués social medias)
- Création des supports de vente et d'une e-newsletter interne
- Harmonisation de la charte graphique en interne et en externe. Directives pour la mise en place.

Résultats : dépassement des objectifs commerciaux (de 110 % à 130 %) par un suivi précis et régulier des clients et prospects. Augmentation de 5 à 30 événements en 7 ans et réduction des charges jusqu'à 70 % en développant les partenariats. Réduction des coûts de communication de 40 %, et accroissement de la présence médias et médias sociaux (8 000 fans en 6 mois). Retour à l'équilibre des marges produits après réajustement des tranches tarifaires. Changement fluide du nom de la société.

2006 - 2008 : Directeur du Développement Commercial / Communication / Événementiel

Symphonie Voyages (Tour Opérateur - 5 M€ de CA)

Référencements des grands comptes, gestion de l'évènementiel, définition de la stratégie commerciale et de la communication

Résultats : Organisation d'éductours à l'étranger, de soirées et de work-shops, signature de réseaux nationaux et régionaux.

1999 - 2006 : Délégué Régional / Événementiel

Tms Contact (à présent APRIL International Voyage)

Développement du CA en BtoB sur le Grand-Est, le Rhône-Alpes puis Paris. 400 clients par région. gestion des événements

1994 - 1999 : Représentant à l'étranger

Marmara & Jet Tours

Accueil et gestion des clients pendant leur séjour (Bassin méditerranéen France et Sénégal). Élu meilleur représentant en 1998

Formations et logiciels

- **2015** : Cours à l'IELTS of Brighton, England : niveau Certificate in Advanced English
- **2012 - 2013** : Manager avec succès / Stratégie de communication sur les médias sociaux / Rédaction web et référencement
- **1991** : BTS Actions Commerciales et Marketing
- **Logiciel** : Maîtrise suite office, Indesign, Photoshop

Centres d'intérêts

Organisation personnelle d'événements jusqu'à 200 personnes (concerts, voyages, soirées), guitare, via ferrata, canyoning, ski, voyages vers 58 destinations différentes.