

Responsable de salle



Romain Mouraud 33 ans

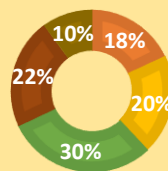
24 rue du Lt Cl Maury

56000 Vannes (Emménagement Nantes Janvier 2017)

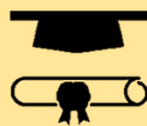
rmouraud@yahoo.fr

+33.7.82.23.67.07

Compétences



- Management
- Communication
- Expérience client
- Langues étrangères
- Gestion



2015/2016 : BTS **Assistant manager**
Tourisme Hôtellerie Restauration (CCI VANNES)
2003/2005 : CAP de **caviste**
(CCI VANNES)
2003/2002 : CAP de **serveur**
(École hôtelière PONTIVY)

Références

CAVE VIN/20	POUSADA KOLIBRI	LE PICCADILY	HOTEL BELLEVUE	BOCATA, ATELIER D'ARGENTINE	MR YAK, CAFÉ DE LA PAIX	HOTEL BELLEVUE
LA CHAPPELE/ERDRE	BRESIL	RENNES	BRÉHAT	MONTRÉAL, Canada	RENNES	BRÉHAT
(2003/2005)	(2005/2006)	(2006/2010)		(2011/2015)		(2016)

Apprentis caviste

Receptionniste

Chef de rang/Sommelier

Maître d'hôtel

Savoir faire



Gérer l'établissement

Gestion des achats et approvisionnements
Mise en application des règles d'hygiène et de sécurité
Gestion prévisionnel
Outils de communication et de promotion
Marketing
Yield management

Piloter une équipe

Véhiculer l'image de l'entreprise
Recrutement
Formation
Management d'équipe par l'implication
Gestion des plannings
Gestion des conflits
Définition et respect des objectifs (court moyen et long terme)
Transmission savoir-faire, savoir être

Répondre aux besoins de la clientèle

Accueil et techniques de vente
Conseil personnalisé
Attitude commerciale
Ciblage attentes/besoins



Définir les objectifs

(politiques, stratégiques, opérationnels)
Etude de marché et de notoriété
Benchmarking et veille concurrentielle
Analyse / audit

Recruter

Définition des besoins et création de fiche de poste.
Gestion du processus de recrutement
Formation des collaborateurs
Transmettre le savoir faire et savoir être nécessaire
Analyse et retour d'expérience
Entretiens

Organiser le service

Gestion du personnel, des plannings, de la législation
Gestion des réservations, optimisation de l'activité
Suivi « Expérience client »



Elaborer une carte des vins

Dégustation
Sélection
Achat et gestion de stock
Maîtrise des coûts

Réaliser des actions commerciales

Accord mets et vins en concertation avec le chef
Formation au discours commerciale des collaborateurs

Accueillir des clients

Conseil pertinent, original et personnalisé
Adaptation à toute clientèle
(Des plus exigeantes, au moins contraignantes)