



## Responsable commerciale Entreprises

### COMPETENCES

#### **RELATIONNEL & COMMERCIAL.**

- **Animation d'un réseau économique et commercial France:**  
via le développement et la gestion de 3 plateaux d'affaires sur l'axe Paris-Lyon-Aix-en-Provence.
- **Développement du CA + Volume global Affaires France:**  
Objectifs 2010 dépassés (base 1M€ annuel) - Résultats: +700K€ sur Paris / + 1M€ sur Aix-en-Provence / + 2M€ sur Lyon dont les Grands Comptes: Groupe Lucien Barrière, Groupe FIDUCIAL, Groupe PANZANI.
- **Animation de Comités de pilotages et réunions commerciales :**  
Coordination des équipes et mise en place de stratégies commerciales PME & Grands Comptes: consolidation des volumes Business Travel entre filiales et harmonisation des process, construction, validation et suivi de plans d'actions et axes de progrès afin d'optimiser les politiques voyages.
- **Développement de relations commerciales avec de nouveaux partenaires et fournisseurs spécialisés dans le Développement Durable:**  
Effi 21, Resp. Achat Responsables de la Ville de Lyon, Club APPEL, G2J, INDIGGO, Mobility +, TERRA ECO,....
- **Animation régulière de formations clients individuelle et collective:**  
sur les process technologiques pour la réservation en ligne "Self Booking Tools" et la conduite du changement dans les organisations (Ex: Transfert des compétences Offline sur Online,...).

#### **CREATIVITE & COMMUNICATION**

- **Conception et diffusion de supports de communication interne et externes :**  
Promotion commerciale, newsletters clients, Flash Affaires, plaquettes pour formations,....
- **Organisation d'opérations commerciales:**  
Soirées, cours de cuisine, déjeuners européens, petits déjeuners de formations,....
- **Lancement d'un projet Développement Durable pour le réseau SELECTOUR:**  
Construction d'un plan d'actions, d'une offre de services, réalisation d'une formation.
- **Conception et communication d'une enquête d'opinion auprès des clients SELECTOUR sur le thème:**  
Les enjeux du Développement Durable dans le voyage d'affaires - Objectif: connaître leurs besoins, leurs attentes, leurs positionnement et leur perception en la matière pour cibler juste les actions menées.

#### **ADAPTATION & POLYVALENCE**

- **Clientèle tout secteur d'activités & Diversité des Interlocuteurs:**  
du PDG, DAF ou Acheteur au Travel Manager et chargée de voyages.
- **Variété des missions associées:**  
Prospections sur les secteurs émergents (Développement Durable, réseaux sociaux), gestion des appels d'offres publics et privés, études et analyses statistiques des dépenses, veilles concurrentielles et commerciale.
- **Gestion de crise et résolutions litiges clients**

## QUALITES IMPORTANTES

---

*A*utonomie, *S*ens des responsabilités & des Priorités, *E*sprit d'initiatives et *C*réativité

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

### ➤ Depuis 2008 – SELECTOUR AFFAIRES – Département Affaires

- **Sales Travel Manager Corporate – Régions Ile de France – Rhône – PACA :**  
Gestion et développement d'un portefeuille clients de 500 sociétés d'un volume global de 20 M €.  
Animation et communication du réseau interne et externe– Spécialisation sur les segments du Développement Durable et des Partenariats.

### ➤ 2006 – 2008 - SNCF – Agence Commerciale Centre – Est - Rhône-Alpes

- **Chargée de clientèle Agences de voyages et Entreprises Rhône – Alpes:**
- Gestion d'un portefeuille clients de 50 sociétés d'un volume global de billetterie Fer de 3 M €.
- Gestion d'un portefeuille de 70 agences de voyages et plateaux d'affaires d'un volume global de 30M €.

### ➤ 2006 - Agence de voyages Nouvelles-Frontières – Croix-Rousse – Lyon 4<sup>ème</sup> : Conseillère voyages

### ➤ 2003 – 2005 – IDM Rhône-Alpes – Société d'édition (Lyon Gourmand, Entreprises Rhône-Alpes et Bref Rhône-Alpes)

- **Chargée de missions** spécialisée dans la conception, la commercialisation et l'organisation de colloques professionnels dans le domaine de l'Intelligence économique.

### ➤ 2003 – Ambassade de France à Milan – Italie - Attachée commerciale – Secteurs Bien de consommations :

- Etude de marché sur les secteurs des cosmétiques et de la grande distribution. Rédaction d'articles de veille commerciale, traductions, organisation d' »Aperitivi »- Cocktails d'affaires franco-italien.

### ↗ 2002 – Printemps Lyon : Responsable concurrence et événementiel

### ↗ 2001 – Alain Manoukian : Conseillère de vente

### ↗ 2000 – Pizza Hut

### ↗ 1996 – Aide-monitrice dans un Summer Camp – Iowa – USA

## FORMATIONS

---

### ➤ **Projet 2011 de formation :** Master II **Part time** (3jrs/mois à Paris) – Marketing et Développement Durable

- Pôle Universitaire Léonard de Vinci – Paris La Défense

### ➤ **2005-2006 :** Certificat Supérieur de Tourisme Opérationnel à l'IEFT (69)

### ➤ **2003-2004 :** Ecole de commerce en alternance – Option Marketing Bac +3 – ICL – Groupe IGS (69)

### ➤ **2002 :** DUT Techniques de commercialisation – IUT B Claude Bernard – Lyon 1

### ➤ **2000 :** BAC STT – Spécialité Actions et Communication Commerciale ( 69)

### ➤ **Langues :** Italien (lu, écrite, parlée), Anglais (Bonnes connaissances)

### ➤ **Maîtrise des logiciels :** WORD, EXCEL, OUTLOOK, POWERPOINT, KDS

## CENTRES D'INTERÊTS

---

### ➤ Marche, danse africaine, bouddhisme, Italie (mode de vie, culture, patrimoine historique, gastronomie)

### ➤ Bénévolat WWF, Ecologie, TERRA ECO et presse politique, économique et sociale