



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

Directeur Adjoint, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2021 /

Directeur Adjoint

Antibes, France

* Contribution à la relance de l'activité réussite. Augmentation du C.A. annuel de 31% Avancé (B2)

* Travail de fond sur l'encadrement des équipes : Gestion et animation des ventes. Optimisation de leurs process opérationnels. Formation continue. Qualité de service respectée.

* Prospection commerciale pour une clientèle privée très haut de gamme. +78% de nouveaux clients

* Assistance de négociation : reconduction des partenariats commerciaux, optimisation des coûts.

* Gestion des stocks & logistique : amélioration des process de livraisons et de stockage / rotations

nov. 2019 / avr. 2021

Directeur d'exploitation

Seychelles

Mission de restructuration d'entreprise. Baisse de -47% du C.A annuel. Hausse des coûts d'exploitations de +38%.

* Stabilisation de l'activité et réduction des coûts de 60% en 6 semaines.

Diminution significative du turnover.

* Augmentation du C.A mensuel de 55% en 10 semaines. +30% de clientèle. +35% du panier moyen.

* Supervision du marketing et de la communication. Création d'un partenariat avec une agence R.P.

* Gestion de la transition d'entreprise. Assistance à la réalisation du diagnostic complet de l'entreprise et

l'élaboration du dossier de présentation pour la passation d'actionnariat.

avr. 2017 / oct. 2019

Directeur de la restauration

Ile Maurice

* Montée en gamme de l'intégralité du département à travers l'expérience client.

* Gestion d'une équipe de plus de 50 personnes

nov. 2016 / mars 2017

Business developer

Ile Maurice

* Augmentation du revenu global mensuel de 27% et réduction des coûts de 12% par rapport à l'année précédente

* Gestion d'événements VIP (Ministères, Ambassades, Clients VIP...). Equipe de plus de 25 personnes.

janv. 2015 / oct. 2016

General Manager

Ile Maurice

* Prospection B2C : +170% du nombre de bateaux vendu en un an. Gestion totale des importations de marchandises.

* Exploitation des licences GARMIN & FUSION pour l'océan Indien : Positionnement commercial & notoriété de

marque. Négociation des partenariats avec les pays revendeurs. +300% de vente en 12 mois grâce à la diversification

du portfolio B2B. Gestion d'événements.

janv. 2012 / janv. 2015

Directeur des Opérations

Ile de la Réunion / Ile Maurice

Compagnie d'import & export. Exploitation de licences de distribution pour l'océan

Indien.

* Ouverture et gestion réussie de 4 points de ventes en 3 ans

* Création du circuit de vente en G.D (île Maurice). Négociation des partenariats locaux.

* Mise en place de la stratégie commerciale du groupe

oct. 2010 / nov. 2011

Gestionnaire grands comptes

Ile Maurice

* Gestion des comptes clés HORECA. +208% de part de marché et 150 nouveaux clients B2B en 12 mois

janv. 2009 / oct. 2010

Représentant commercial

Ile Maurice

* Création d'un portfolio commercial de 115 nouveaux comptes

* Dépassé toute attente avec € 175k de nouveaux revenus la première année Pearson Edexcel London - 2007

* Repoussé toutes les limites avec un portfolio de € 325k en moins de 2 ans

* Résultat de 1% du taux d'attrition grâce à une forte relation clientèle Hôtellerie Restauration Mention Européenne

* Participation à la création et au lancement d'une nouvelle branche commerciale Paul Augier - 2004

DIPLOMES ET FORMATIONS

juil. 2004 / juil. 2007

Bachelor's Degree in Hospitality Management - BAC+3

Edexcel London UK

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français