

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Revenue Manager

Après 2 ans en tant que Revenue Manager pour un hôtel en centre-ville de Leeds, j'ai atteint le point où je suis prête à avancer ma carrière, à chercher de nouveaux défis et à développer de nouvelles compétences.

Je suis actuellement à la recherche d'un nouveau poste au sein d'une entreprise dynamique et en pleine croissance. J'aime le travail en équipe, mais je suis également capable de travailler individuellement et de ma propre initiative.

Je suis diplômée depuis deux ans de l'Ecole Supérieure de Commerce de Clermont Ferrand avec un master en Marketing et Ventes. Cette formation m'a préparée aux nouveaux challenges du monde du travail, m'a donnée un large éventail de compétences et capacités. J'ai mis à profit ces dernières et j'ai également développé mon expertise grâce à mes 2 ans en tant que Revenue Manager.

Mon travail quotidien comprend l'analyse des ventes (sur les données passées et futures) en utilisant Microsoft Excel, ainsi que des logiciels spécifiques au Revenue Management (tels que Optimis). Cette analyse et bien d'autres contribuent à définir la stratégie de vente de l'hôtel (y compris le prix, l'idéal mix, les prévisions, les plan d'action etc.), que j'actualise quotidiennement afin d'optimiser les recettes de l'hôtel ainsi que d'atteindre les objectifs définis par le budget. En tant que Revenue Manager, je suis également responsable du département de réservation et supervise les réservations individuelles et de groupe. Une autre exigence de mon travail consiste à communiquer régulièrement des données (résultats et prévisions) et des recommandations à un public diversifié. Cela peut être fait de plusieurs façons différentes: verbale, présentations PowerPoint, feuilles de calcul avec des graphiques / tableaux croisés dynamiques et écrits narratifs.

Je suis très motivée, enthousiaste; je suis une employée avec une bonne attention au détail, possédant de bonnes compétences de communication, une diversité des connaissances techniques et une aptitude pour la résolution de problèmes. Toutes ces qualités associées m'ont permises de réussir dans mon rôle actuel et d'atteindre d'excellents résultats qui ont contribué à l'hôtel, de terminer en 2008 comme l'un des top 5 hôtels Accor au Royaume-Uni en termes de résultats financiers.

Expérience professionnelle

Depuis
Juillet 2007

Revenue Manager

Mission : -

- Optimisation du RevPAR et du RevPAC global de l'hôtel
- Analyse le comportement de la demande par segment, marché, canal, produit
- Etablit une prévision de demande et de matérialisation par segment
- Recommande et coordonne les disponibilités produit et tarifaires, leur diffusion en interne et sur le marché au travers des canaux de distribution
- Apporte ses recommandations aux commerciaux, participe à la cotation des groupes, des contrats et à la négociation des allotements
- Participe à l'élaboration de la grille tarifaire et des budgets recettes annuels pour lesquels il propose plusieurs scénarios
- Forme et sensibilise les différents services de l'hôtel aux principes de l'optimisation des revenus
- Recommande la création, l'aménagement ou la suppression de tarifs, produits, contrats, canaux de distribution, en phase avec le marché et la politique commerciale de l'établissement
- Participe à la réactualisation des budgets mensuels en cours d'année

Moyens : -

- Esprit d'analyse, goût pour les chiffres et les nouvelles technologies
- Bonne sensibilité à l'approche commerciale et marketing. Compréhension des enjeux et des contraintes rencontrées par les commerciaux
- Formateur, fédérateur, communicateur, recherche le consensus, esprit d'Equipe, capacité d'écoute et de dialogue
- Vision d'ensemble et capacité à lier et replacer des éléments disparates dans une vision macro
- Problem solver, sait décider et trancher, propose des solutions
- Capacités de concentration, méthodique, observateur, curieux, organisé et précis

Juillet 2006
Décembre 2006

Attachée aux Relations Clientèle

- Mission :** - Préparation et participation à la réunion des arrivées du week-end
- Préparation des arrivées des jours suivants et attribution les produits d'accueil.
- Gestion du suivi qualité

Janvier 2006
Juin 2006

Assistante Marketing Distribution

Sage France

- Mission :** - Participation à l'élaboration de programmes marketing
- Gestion des certifications Sage (agrément des partenaires)
- Organisation d'événements des partenaires de Sage

Juin 2005
Décembre 2005

Assistante Marketing et Yield Manager, Attachée commerciale

Sofitel Demeure Arc de Triomphe

- Mission :** - Construction de packages, de supports de communication,
- Suivi des chiffres journaliers et analyse,
- Etude de marché sur les hôtels 4 étoiles du Triangle d'Or
- Vente des espaces de séminaires

Mai 2004
Août 2004

Chargée d'étude marketing, Attachée commerciale

Grand Hôtel Mercure Château Perrache

- Mission :** - Etude de marché sur les hôtels de la place lyonnaise
- Construction du bilan marketing
- Vente des espaces de séminaires

Septembre 2003
Avril 2004

Responsable Publicité et Promotion des ventes

Association l'Express

Mission : Coucours national organisé par le Magazine l'Express.

Objectif : réaliser le supplément régional du magazine de bout en bout.

- Gestion d'une équipe de 10 personnes
- Ventes d'espaces publicitaires pour le supplément Auvergne du magazine L'Express (Objectif de 15 000 € dépassé)
- Organisation d'un réseau de 200 vendeurs

Diplômes et formations

Septembre 2003
Juillet 2007

ESC Clermont (Clermont-Ferrand)

Master en management spécialisation Sales - Marketing

Mémoire : « le comportement zappeur du client dans l'hôtellerie de luxe »

Janvier 2005
Juin 2005

Budapest Business School (Hongrie)

Semestre d'étude en langue anglaise (PR and Marketing)

Septembre 2001
Juin 2003

Lycée Edgar Quinet (Bourg-en-Bresse)

Classe préparatoire aux grandes écoles (option économie)

Septembre 1999
Juin 2001

Institut Emmanuel D'Alzon (Nîmes)

Baccalauréat ES option anglais renforcé

Août 1996
Juillet 1999

Lycée Français de Budapest (Hongrie)

Expatriation familiale de 3 ans

Compétences en informatique

Logiciels

Logiciels maîtrisés : Office XP Pro, Photoshop, SPSS

Logiciels hôteliers utilisés : Fidelio, Optims, Opera, Hotix

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Allemand

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Scolaire

Espagnol

Niveau oral : Notions, **Niveau écrit** : Notions

Divers

Informations complémentaires

Flûte traversière, Natation

Voyages (Union Européenne, USA, Mexique, Nouvelle-Zélande).