

Laurence TRICOCHÉ

06 83 26 67 67

66, rue Mademoiselle, Paris 75015

laurence\_tricoche@orange.fr



BUSINESS  
DEVELOPER

Développement des ventes  
& Gestion des réseaux  
sociaux et E-réputation

Hôtellerie - Restauration &  
Commerces

## DOMAINES DE COMPETENCES

---

### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL – PROFIL CHASSE

- ✓ Audit Commercial (Emplacement, Cibles et Actions) ;
- ✓ Elaborer, planifier & mettre en œuvre un plan d'action commerciale ;  
(Détecter et prospecter ; Elaborer et mettre en place des campagnes promotionnelles on-/offline & Analyser les résultats)
- ✓ Renforcer la visibilité on-/offline ;
- ✓ Développer la notoriété et susciter des partenariats ;
- ✓ Organiser et mettre en œuvre des actions de Street Marketing.

### MARKETING/COMMUNICATION

Gérer la e-réputation et les Réseaux Sociaux : recherche de contenu pertinent (textes, jeux et photos) et mise en ligne de publications ; Editer des guides, des plaquettes et des catalogues ; Connaissances en référencement web et campagnes adwords.

### ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS D'ENTREPRISE

Rechercher des concepts ; Sélectionner des prestataires ; Négocier des contrats ; Monter un budget prévisionnel & coordonner des prestations.

**MISE EN ŒUVRE DE PROJETS** : Participer à la conception de sites internet marchands & de programmes e-learning.

**ANIMATION D'UN RESEAU FRANCHISES**- Assurer la relation franchiseur - franchisé et le suivi de projets de commercialisation.

### ACCOMPAGNEMENT & FORMATION EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Accompagner des hôteliers, des restaurateurs & des commerçants dans l'apprentissage de la commercialisation de leurs produits et plus particulièrement des techniques de prospection.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

---

### 2010 à ce jour

**CONSEIL & FORMATION EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL** - Paris/Île de France

Elaboration et mise en œuvre de plans d'action commerciale : Prospection BtoB/BtoC - phoning et démarchage, Organisation d'actions de Street Marketing & Référencement on/off line.

Clients : **AFTM**, **Hotel hor** (Paris), **See U Sun** (Ile de France), **Le centre de thérapies douces** (Paris), **la guinguette Chez Gégène** (Ile de France), **les restaurants L'Ancienne Maison Gradelle** (Paris 10<sup>ème</sup>) et **le Louis Vins** (Paris 5<sup>ème</sup>)

Intervenante en Développement Commercial de proximité depuis 2014 en qualité de sous-traitant Interventions par an (groupe et intra-entreprise) avec une moyenne de 5 participants par session.

Intervenante en e-réputation & réseaux sociaux depuis 2016 en qualité de sous-traitant Interventions par an (groupe et intra-entreprise) avec une moyenne de 5 apprenants par session

### 2011 à 2012

**ADJOINTE DE DIRECTION COMMERCIALE** pour la chaîne d'hôtels AKENA / SN Promogest – Île de France.

Missions : Animation d'un réseau de franchisés, Formation aux techniques de prospection & Commercialisation BtoB.

Réalisation : Montage du dossier de commercialisation d'un hôtel à son ouverture

### 2008 - 2009

**EXECUTIVE ASSISTANT** - Développement Commercial, Études Internationales, juridique & Research Excellence pour la société de Market Research TNS Healthcare (Group Taylor Nelson/kantar).

### 2005 - 2007

**MISSIONS EVENEMENTIELLES EN FREE-LANCE BTOB**

- **CHEF DE BUDGET** sur le budget **VICO/MONT BLANC** pour l'agence événementielle **COMPAGNIE PRIVEE** (Paris).  
Mission: Élaboration d'une recommandation logistique sur 10 pays pour l'organisation d'un team building pour le budget VICO/Mont Blanc.

- **ATTACHEE DE DIRECTION** pour l'agence d'organisation de congrès médicaux **OVERCOME** (Paris).

**En parallèle FORMATION COMPLEMENTAIRE EN COMMUNICATION ET MARKETING** au **CONSERVATOIRE DES ARTS ET METIERS** de Paris (Voir la rubrique Formation).

## PARCOURS PROFESSIONNEL

---

- 2002 - 2004** **TRAVEL MANAGER/EXECUTIVE ASSISTANTE**, rattachée à la Direction EMEA du budget IBM (Création de poste) pour l'agence de communication **WUNDERMAN/YOUNG & RUBICAM/ GROUPE WPP** (Paris) – Langue de travail : anglais. Attribution principale : gestion de projets.
- 1997 - 1998** **ATTACHEE DE DIRECTION COMMERCIALE A L'HOTEL NICOLAAS WITSEN \*\*\*** Amsterdam/Pays-Bas.
- 1993 - 1994** **COORDINATRICE ADMINISTRATIVE** pour le Tour-opérateur (T.O.) **NECKERMANN** sur l'île de Tenerife
- 1990 - 1992** **COORDINATRICE DE PRESTATIONS DE TOURISME** pour le T.O. **CHORUS TOURS**  
**RESPONSABLE DU BUREAU CHORUS TOURS** et de la coordination des prestations sur l'île de Grande Canarie (Espagne), de Majorque (Baléares) et de Tenerife.  
**ACCOMPAGNEMENT DES CLIENTS TOUT AU LONG DE LEUR SEJOUR** et règlement des problèmes rencontrés par ces derniers (ex. rapatriements). Réception d'éductours sur nos hôtels.
- 1989** **RESPONSABLE DU CLUB ELDORADOR « ALADIN »** pour le T.O. **JET TOURS**. en Tunisie.

## FORMATION

---

- 2005 - 2007** **FORMATION COMPLEMENTAIRE EN MARKETING ET COMMUNICATION** – Bac +4 au Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris. (Fin des cours:02/2007)  
Modules étudiés et validés par un examen: études de marché, marketing stratégique, veille stratégique et concurrentielle, Communication & Média, CRM et e-business.
- 2000 - 2001** **DIPLOME D'ASSISTANTE COMMERCIALE BILINGUE ANGLAIS-** Bac +2 à la CCI de Laval et de la Mayenne.
- 1995 - 1997** **"NT2 DIPLOMA"**, études en langue Néerlandaise à Amsterdam (Pays- Bas).
- 1983 - 1985** **DIPLOME TOURISTIQUE** à l'École TUNON de Tours.

## LANGUES ÉTRANGÈRES & INFORMATIQUE

---

### Linguistique

- **Anglais** Bilingue.
- **Espagnol** Courant. Expatriation de 4 années en Espagne.
- **Allemand** Courant. Diplôme " Deutsch als Fremdsprache" au Goethe Institut.
- **Néerlandais** Courant. Expatriation de 5 années à Amsterdam.

### Informatique

- **Logiciels** Maîtrise du Pack Office et Lotus Notes.
- **Web** Excellente maîtrise d'Internet.

## CENTRES D'INTERET

---

- Sport : Jogging & Fitness
- Éthologie/ Passionnée par l'observation et l'étude des primates.