



Corinne BOUYAT JAHAN

13 rue du Parc – 94360 BRY SUR MARNE
06 80 08 15 71
corinnejahan@gmail.com

RESPONSABLE ACCUEIL – VENTES TOURISME / LOISIRS (Individuels, Groupes, Jeunes et Billetterie)

Après un parcours riche en expériences diverses, je souhaite poursuivre ma carrière dans les métiers du tourisme et des loisirs en y développant mes compétences managériales, commerciales et opérationnelles

COMPETENCES

TECHNIQUE/GESTION

- *Expertise dans la création, la production et la gestion de voyages
- *Analyse des besoins et axes d'amélioration
- *Reporting et analyse des ventes, rapport d'activités
- *Analyse des priorités commerciales et élaboration des politiques tarifaires
- *Suivi des plans d'actions (mise en avant, offres promo...), veille concurrentielle
- *Gestion de projets à moyen et long terme
- *Construction du budget
- *Gestion de la facturation fournisseurs et clients
- *Gestion des planning

MANAGEMENT

- *Management des équipes vente Individuelles et Groupes Tourisme, Loisirs et Evènementiel
- *Optimisation des talents et axes de développement
- *Suivi personnel et en groupe de l'évolution des équipes
- *Recrutement, formation et accompagnement des collaborateurs, gestion des conflits
- *Mise en place d'opérations d'animation

RELATION CLIENTS COMMERCIAL

- *Mise en place de procédures afin d'améliorer la qualité des services clients : BtoB, BtoC en multicanal (téléphone, site internet, agences, mails, courriers...)
- *Garantir la bonne application de la politique commerciale de l'entreprise.
- *Piloter l'accueil et l'information
- *Identifier les pistes de développement.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mai 2016 à Déc 2019 :
APAS-BTP - Montrouge 92

Responsable Accueil/Ventes Vacances-Loisirs (Individuels et Groupes)

- Management des équipes Vente Tourisme/Loisirs/Evènementiel (Individuels, Groupes, Jeunes et Billetterie) sur 7 Points de vente - 35 collaborateurs (chef de projets-forfaitistes, techniciens tourisme, back-office, téléconseillers, gestionnaires de point de vente) tant d'un point de vue managérial, commercial qu'administratif
- Analyse et reporting des ventes.
- Développement et adaptation les offres Groupes en fonction des cibles (CE, Entreprises...) 250 groupes annuel (Tourisme, loisirs et évènementiel) via une équipe de 4 forfaitistes.
- Conduite de projets à moyen et long terme, mise en œuvre de projets technologiques internes (outils de réservation) et conduite du changement au sein des équipes.
- Reporting de l'activité auprès de la direction et des services opérationnels.
- Construction et suivi du budget.
- Participation au CODIR.

Oct 2001 à Mai 2016:
APAS-BTP - Paris 13

Cadre technique du Tourisme Groupes - Chef de projets Tourisme et Evènementiel, Forfaitiste.

- Production, Gestion et Commercialisation de produits touristiques, de loisirs ou d'évènementiel en France et à l'Etranger pour des Entreprises, CE, Fédérations...
- Mise en œuvre de projets, conception, négociation, organisation, suivi et coordination.
- Production et gestion des voyages pour les CE BOUYGUES de la création de leur catalogue au retour des groupes (CA : 700 000 €).
- Fidélisation et développement du portefeuille clients.

Fév1990 à Oct 2001:
APAS-BTP - Paris 13

Technicienne Tourisme

- Gestion et vente de produits touristiques BtoC.
- Paramétrage des produits.

1989 : PHONECCO

Marketing Téléphonique

1987-1988 : DP CONFORT

Marketing Téléphonique

- Téléprospectrice, vente de produits de grande distribution

1986-1987 : TEAM SERVICES
Ivry sur Seine 94

Archiviste

1982-1984 : LIBRAIRIE LAVOISIER
Paris 8

Correspondancièrè (langues : Français, Allemand, Anglais)

 **DIPLOMES et FORMATIONS**

1997-1998 : DESS Relations Interculturelles/Tourisme et Développement - Université Paris III - BAC+ 5

1982 : Diplôme d'Analyste Programmeur de Gestion - Elancourt 78

1980 : BAC B - Maurepas 78

 **Outils**

3CX, Outlook, Word, Excel, Power Point ...

 **Centres d'intérêts**

Voyages, lecture, sports nautiques, vélo, randonnée.