

Directeur Commercial et Marketing



Marketing

Commercial

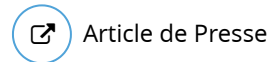
Business Développement

Tourisme, transport aérien, éditeur de logiciels, e-commerce.

Communication et Relations Presse



LinkedIn



Article de Presse

EXPÉRIENCES

Head of Business Development

Option Way - Depuis juin 2016 - Boulogne-Billancourt - France



- ▶ Développement de l'activité BtoBtoC avec la signature de nombreux partenariats depuis 2018.
- ▶ Etude et définition des différents segments de marchés qui assurent la croissance de l'entreprise.
- ▶ Définition de nouveaux produits et services pour développer l'activité et accroître les ventes.
- ▶ Développement des partenariats BtoBtoC. Animation des partenariats afin d'accroître la visibilité de la marque et de développer le volume d'affaires et la marge opérationnelle.
- ▶ Négociation commerciale avec les compagnies aériennes pour développer des accords annuels (incentives, tarifs Nets et TO) et animation des accords.
- ▶ Préparation et représentation lors des événements, salons professionnels, colloques, séminaires.
- ▶ Communication presse BtoB : rédaction des communiqués de Presse, diffusion et organisation des interviews avec les journalistes.

Chief Marketing Officer | Consultant

Air Indemnité - Janvier 2014 à juin 2016 - Boulogne-Billancourt - France



- ▶ Evolution du positionnement de la marque
- ▶ Acquisition de trafic en ligne : référencement naturel (SEO), partenariats/affiliation.
- ▶ Mise en place d'une stratégie éditoriale et de contenu de marque (brand content)
- ▶ Définition et déploiement de la politique social media : calendrier éditorial
- ▶ Evolution du site internet BtoC et gestion du contenu (traduction en 5 langues)
- ▶ Développement de la présence d'Air Indemnité lors des événements professionnels (IFTM Top Resa 2015, Totec 2015, salon des blogueurs Bruxelles 2016).
- ▶ Développement des Relations Presse BtoB
- ▶ ++ Résultats :
 - ▶ Création de la nouvelle offre produit BtoB dédiée aux Agences de voyages Loisirs et Affaires : <https://pro.air-indemnité.com/>
 - ▶ Développement de la notoriété : gestion de la plateforme d'avis clients et relations presse : <https://www.avis-verifies.com/avis-clients/air-indemnité.com>
 - ▶ Traduction et déploiement du site BTOC en 5 langues en un mois.

Brand Manager France BudgetAir.fr



Travix International BV - Mars 2011 à novembre 2013 - CDI - Paris

- France

- ▶ Définition et mise en œuvre du plan d'acquisition de trafic et des campagnes multi-canales (SEM, SEO, comparateurs de voyages, affiliation, e-mailing, offline, displays, relations presse etc.) et e-commerce.
- ▶ Développement de la stratégie de partenariats/co-branding : Point Soleil, Cook & Go, Cuisine AZ, JCI France
- ▶ Définition et déploiement de la politique social media (blog, Facebook, Twitter, Google+).
- ▶ Veille concurrentielle : analyse des actions digitales, nouveautés produits, de la politique de prix et des performances de la concurrence.
- ▶ Veille clients : évaluation de la perception des produits et services, des besoins de la clientèle (enquêtes clients, service clientèle).
- ▶ Pilotage des leviers e-marketing pour la France avec les différents prestataires. Suivi et analyse des KPI's.
- ▶ Responsable des négociations tarifaires locales avec les compagnies aériennes et développement des campagnes marketing compagnies
- ▶ Gestion du budget marketing annuel, responsable des P & L, des prévisions et du retour sur Investissement.
- ▶ Management : recrutement et management d'un responsable marketing en ligne et d'un responsable en charge de la gestion du contenu du site.
- ▶ Travail en coopération étroite avec les équipes marketing, finance, IT, juridique, ressources humaines situées aux Pays-Bas

Bonjour,

J'ai acquis une expérience professionnelle diversifiée au sein de différentes entreprises du secteur du tourisme : compagnies aériennes, éditeur de logiciels, juridique, sites e-commerce.

Ma double expertise commerciale et marketing s'est enrichie au sein d'univers complexes.

J'ai eu l'occasion de développer mon expérience de management d'équipes dans un environnement digital, international et multiculturel.

Je suis convaincue que la culture client partagée avec l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise est un élément clé pour se différencier et fidéliser les clients.

Je vous propose mon expertise de développement commercial, marketing et communication pour conduire ensemble votre entreprise vers le succès

Cordialement,

Christine Delécluse

55 ans

Permis de conduire

📍 Boulogne-Billancourt
(92100) France

✉ christine@delecluse.com

☎ + 33 (0) 6 89 86 58 67

📧 cdelecluse

▶ Création de la filiale Travix France et suivi comptable.

Responsable marketing et communication France

Amadeus IT Group - Filiale française. - Octobre 2003 à janvier 2011 - CDI
- Issy-les-Moulineaux - France

AMADEUS

- ▶ Reporting au PDG
- ▶ Management d'une équipe de 6 pers. chargée de la définition, la coordination et la mise en œuvre de la stratégie marketing-communication. Supervision de tous les canaux de communication. Budget 800 K€.
- ▶ Optimisation de la présence d'Amadeus sur le salon annuel du tourisme B2B, IFTM Top Resa :
 - ▶ Négociation d'un partenariat afin de positionner Amadeus comme le partenaire technologique de l'événement : création d'un espace événementiel innovant "Odyssée numérique".
 - ▶ Mise en œuvre d'une méthodologie de gestion de projet pour l'organisation de l'événement : 60 personnes en interne, fourniture de toute la technologie du salon.
 - ▶ Diminution du budget consacré au stand de 40% tout en ayant une excellente visibilité sur le salon.
- ▶ Mise en place d'une communication digitale auprès des clients :
 - ▶ Réalisation d'une newsletter mensuelle par thématique, d'emails, d'un portail et site web, de bannières web et présence dans les réseaux sociaux.
 - ▶ Création d'une page facebook "les chroniques de l'agent de voyage" pour développer une meilleure proximité avec les agences de voyages : + de 2000 fans en 3 mois, activité régulière depuis juin 2010.
 - ▶ Refonte du portail extranet clients pour les agences de voyage : nouvelle plateforme, nouvelle charte graphique, nouveau contenu
- ▶ Réalisation de plusieurs programmes de promotion et d'animation de 2005 à 2010 avec le groupe hôtelier Accor Hospitality : hausse des ventes d'hôtels de 8 à 10% en moyenne.
- ▶ Lancement d'un programme de fidélisation Amadeus Privilege pour les agents de voyages : 2.800 membres, croissance des ventes sur produits hôtels et voitures de 10% par an depuis 6 ans.
- ▶ Lancement d'une nouvelle offre produits et services Viano accompagné d'une campagne de communication très impactante plusieurs fois récompensée : trophée du marketing par le "Marketing Magazine" et Cristal du marketing relationnel par les professionnels de la communication.

FORMATIONS

INSTITUT NATIONAL DU MARKETING

INSTITUT FRANCAIS DE GESTION. WWW.IFGCNOF.COM

Septembre 1995 à décembre 1996

Marketing Stratégique et Management

3ème cycle