



Fort de 20 ans d'expérience en développement commercial, management et gestion d'agence de voyage dans le tourisme, En 2022, j'ai entamé une reconversion d'Adjointe de Direction Hôtellerie Restauration en résidence pour obtenir des compétences supplémentaires et ai obtenu mon diplôme avec succès. Je recherche dans ce domaine. Mes capacités hybrides me permettent de m'adapter rapidement, de comprendre les stratégies, d'apporter mon expertise en matière de gestion, de développement commercial.

OFFRE DE SERVICES

► DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospector, gérer et suivre un portefeuille client.
- Négocier et gérer des prestataires.
- Réaliser un "reporting" de prospection.
- Fidéliser la clientèle (BtoB et BtoC).
- Développer des projets et contribuer à leur mise en œuvre.
- Construire un PAC (plan action commerciale).
- Faire du yield management.
- Contribuer et développer un CA.
- Elaborer un budget.
- Assurer la mise en œuvre de la démarche qualité.

► MANAGEMENT

10 ans expérience
Une équipe de 2 à 10 personnes.

- Participer aux recrutements du personnel.
- Elaborer et gérer les plannings des équipes.
- Organiser les services et la répartition des tâches.
- Mettre en place des processus de travail.
- Favoriser et veiller à la communication interne.
- Former une équipe (techniques d'accueil clients et de vente).

► COMMUNICATION & MARKETING

- Participer à l'élaboration de supports de communication.
- Contrôler les mises à jour des contenus sur le site internet.
- Dessiner l'arborescence d'un site (refonte).
- Concevoir un plan marketing.
- Créer des offres commerciales.
- Réaliser des newsletters.

► ADMINISTRATIF

- Vérifier les factures fournisseurs/clients.
- Gérer et suivre les litiges.
- Contrôler et suivre les comptes clients.

► ANIMATION

- Organiser et piloter des événements de A à Z.
- Préparer et animer un atelier mémoire.

COMPÉTENCES



- Positivité
- Bienveillance
- Créativité
- Aisance du relationnel
- Esprit d'équipe

FORMATION

2022 Diplôme d'Adjointe de Direction Hôtellerie - Restauration

Incluant une formation HACCP (2 jours).

Obtenu une mention « bien ».
IFOCOP, Paris.

1994 BTS Action commerciale en Alternance (Niveau)

ISEG (Ecole de commerce), Paris.

1992 BAC Professionnel Vente Représentation

Obtenu une mention « bien ».
Protectorat Saint Joseph - Aulnay sous bois.

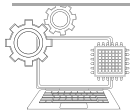
1990 BAC G3 Technique Commerciale - Option : Gestion

Lycée Eugène de la croix, Drancy.

Langues Anglais (niveau scolaire).

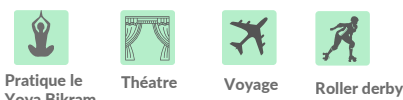
Permis B (ba) et Véhiculé (Chappy électrique).

INFORMATIQUES



Microsoft Office	Word, Excel, Powerpoint, Outlook.
CRM	Salesforce.
Gestion hôtelière	Thaïs, Hestia.
Logiciel de conception	Canva.
GDS	Sabre, Galiléo, Amadeus

CENTRES D'INTÉRÊT



Pratique le
Yoga Bikram

Théâtre

Voyage

Roller derby

CONTACT

Le Blanc Mesnil / Paris 20

+33 6 11 52 25 05 -

peggy.sioul@gmail.com

peggy-sioul-7bbb595a/

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2024-2026

Responsable d'agence

CARREFOUR VOYAGES

Management : 4 à 6 personnes. + 1 ou 2 stagiaire(s) - CA réalisé : 4,7 k./an
Gestion administrative et opérationnelle (facturation, encaissements, planning, comptabilité), organisation d'événements en agence et traitement des litiges.
Développement du chiffre d'affaires et des partenariats locaux (commerçants).

2023 (6 mois)

Adjointe de direction

GROUPE MONTANA
Résidence senior

Contribution active à la pré-commercialisation et au lancement d'un établissement avant son ouverture.

2022 (7 mois)

Adjointe de direction

VILLA SULLY
Résidence senior

Dans le cadre de ma formation d'adjointe de direction en hôtellerie-restauration, j'ai occupé des fonctions transversales (cuisine, salle, service, conciergerie) et mené des missions commerciales, événementielles et de communication.
J'ai également animé un atelier mémoire hebdomadaire pendant 3 mois et collaboré avec le chef cuisinier sur le protocole HACCP.

2017 - 2021

Responsable développement commercial

USSIM Vacances

Management : 5 personnes + 2 à 4 stagiaires - CA réalisé : 2,4 k./an
Développement commercial, marketing et partenariats pour 4 hôtels en France (Lavandou, La Baule, Méribel, Valloire - 130 chambres), avec un taux d'occupation de 100 % en haute saison et 78 à 90 % en ailes de saison.
Pilotage du remplissage, communication digitale, offres groupes et individuelles, plans d'actions commerciales, éductours, supports commerciaux, refonte du site, plan marketing et optimisation des process (logiciel Hestia).

2011 - 2017

Commerciale business & groupe

FRAM

CA réalisé : de 800 k. à 1.4 k./an. - Secteur (75, 92).
Prospection et développement d'un portefeuille clients Business et CE), vente et conception de séjours (séminaires, Incentive ou loisirs).

2010 - 2011

Responsable d'agence de voyage

FRAM

Management : 2 personnes. Développement commerciale de l'agence,

Missions en intérim

2010

2009 (2 mois)

2009 (4 mois)

Créatrice d'événements
Responsable agence
Forfaitiste commerciale

Bar Popincourt, Paris XI
Dégriffe Voyages.com
Prométour

2004 - 2009

Directrice d'agence de voyage

EVASIONONLINE

Management : 5 personnes + 2 à 5 stagiaires réguliers.
Gestion des affaires courantes de 2 services (séjours groupe et individuels)

Missions en intérim

2003-2004

2002-2003

Chef de produits groupe
Forfaitiste commerciale

Criv Voyages
Directours.com

2000 - 2002

Responsable du service à la carte

PROMOVACANCES

Management : 2 personnes. Création du service à la carte événementiel (groupe). Mise en place de jeux concours en Partenariat (NRJ, LOISIRS, UNIVERSAL, WANADOO, BOUYGUES, SKYROCK, SPOT MACHINE, DISNEY, CLUB INTERNET, UBISOFT, LE PETIT FUTE, MAISON DE DISQUE EPIC..., gestion des groupes et suivi des gagnants "jeux concours". Mise en place d'une production groupe.

1998 - 2000

Agent de réservation

KUONI

1996 - 1998

Assistante chef de produit

FORUM VOYAGES

1994 - 1996

Agent de comptoir

ANY WAY
CARREFOUR
VOYAGES