



Responsable Commercial

Excellent relationnel - Autonome - Ecoute des besoins
Sens de la négociation - Proactif

Expériences Professionnelles

2019- 2022 **Responsable Commercial - 3A Hôtels La Collection - Nice**

- Développement commercial pour le compte de l'Hôtel Aston 4*, Plage et Hôtel Beau Rivage 4* et Hôtel West End 4*.
- Prospection, négociation et fidélisation de la clientèle du marché local et national, Europe et Amérique du Sud.
- Suivi de la clientèle dans le secteur événementiel, MICE, loisir et corporate.
- Transmission des briefs et des données aux différents services pour la mise en place des événements.
- Préparation et participation à des salons et workshops internationaux et leur suivi commercial.
- Membre des associations DCF, CRT-SUD, PCE, Skäl International pour la promotion des établissements et le suivi relationnel.

2017- 2019 **Responsable Commercial - Expert France by Expert Italia - Paris & Rome**

- Développement commercial, auprès d'une clientèle MICE et Loisirs.
- Négociation des contrats hôteliers et autres fournisseurs.
- Prospection, négociation et fidélisation de la clientèle. Suivi des dossiers techniques

Mission de gestion et management en République Dominicaine Appart Hôtel « El Capitan »:

- Analyses des données et des chiffres avant changement de direction.
- Suivi commercial comptes clients et fournisseurs.
- Gestion du personnel et suivi comptable.

2012 – 2017 **Responsable Commercial - Secteur Événementiel (Autoentrepreneur) - Nice**

- Réalisation et coordination commerciales des événements, soirées; expositions, concerts...
- Mise en place, organisation technique et relation auprès des différents intervenants (hôtels, fournisseurs, clients, prestataires de services ...).

2008-2012 **Gestionnaire - Sud Café Événements - Paris**

- Développement et fidélisation de la clientèle.
- Relations fournisseurs, achats de marchandises, gestion de stock.
- Suivi administratif (caisse, comptabilité, planning du personnel ...).
- Coordination des banquets, réceptions et soirées.
- Recherche de partenaires, organisation et mise en place des événements (concerts, expositions ...).

2004-2008 **Responsable Commercial - Tije Travel International (Tour Opérateur) - Paris**

- Prospection, négociation et suivi du portefeuille clients BtoB.
- Développement commercial et promotion des produits (salons professionnels, workshops, voyages d'affaires...) sur les marchés espagnol, italien, pays francophones et Amérique Latine.
- Coordination du service réservation et suivi technique.
- Animation et encadrement d'une équipe de 6 personnes.
- Formation et transmission du « savoir faire et de la culture d'entreprise » auprès des équipes technico-commerciales des autres filiales du groupe.

2001-2003 **Responsable Commercial - France Lutèce Voyages (Agence Réceptive) - Paris**

- Sélection des fournisseurs (hôtels, transporteurs, ...) et signature de contrats d'achats.
- Prospection, négociation et fidélisation de la clientèle. Développement des nouveaux marchés.
- Animation et promotion commerciales à l'international (France, Italie, Brésil, Argentine ...).
- Suivi des équipes techniques et commerciales pour des comptes loisirs et corporates.

1997- 2001 **Chargé de Clientèle - B.V.M. Tours (Agence Réceptive) - Paris**

- Création et mise en place du département Amérique-latine.
- Elaboration des produits touristiques pour des voyages d'affaires et incentives (packages, circuits, séminaires...).
- Développement commercial et suivi des comptes clients.
- Commercialisation et promotion des produits (salons, workshops, ...).

1993-1997 **Coordinateur Tourisme - Elantur Brésil (Tour Opérateur Brésilien) - Paris**

- Achat et négociation des services auprès des hôtels et autres partenaires.
- Conception et développement de circuits touristiques pour le tourisme d'affaire ou de loisir (groupes et individuels).

Hugo INGEGNIERE

113 Rue de Roquebillière

06300 Nice

+ 33 6 63 41 47 01

hugo.ingegnere@gmail.com

Nationalité: Italienne

Permis B



Compétences

- Développement commercial BtoB
- Visites commerciale, démarchages, salons & workshop
- Gestion et fidélisation de la clientèle.
- Elaboration et mise en place d'un plan d'action commercial.

Langues

- **Français**, courant (Résident en France depuis 1990)
- **Espagnol**, langue natale
- **Italien**, langue familiale
- **Anglais**, professionnel
- **Portugais**, notions

Diplômes

- 1992 - **Maitrise en Communication** - D.S.A.A. - Ecole ESTIENNE, Paris
- 1989 - **B.T.S. Expression Visuelle et Publicité**, Buenos Aires - Argentine
- 1982 - **Baccalauréat Commercial** - Buenos Aires - Argentine

Informatique

- Maitrise du Pack Office
- Internet & Réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook ...)
- Logiciels de réservation tourisme, CRM Initiative, Crégalog, TTI, Hiboutik ...

Centres d'intérêt

- Organisation des expositions de jeunes artistes: Recherche des espaces, organisation, communication
- Cours d'Espagnol pour adultes: Initiation à la langue espagnole
- Chi Quong et Taga Yoga