



# Marie-laure GOBIN

VENTES DIRECTES B2C DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Anthony Robbins disait :

« Une grande part de mon succès est attribuable à ma capacité de me convaincre que je peux réussir quelque chose, même si je n'y connais rien. »  
Adepte de cette philosophie, je souhaite donner une nouvelle orientation à ma carrière.

D'une personnalité pétillante et dotée d'un excellent relationnel, j'ai la capacité à mener plusieurs projets de fronts, et aime challenger certaines habitudes.

Orientée résultats, je suis une négociatrice qui veille à l'intérêt de son budget sans négliger la qualité des services offerts.



07 86 34 48 50



[mlgobin@gmail.com](mailto:mlgobin@gmail.com)



96 impasse des Marguerites  
83700 St Raphael

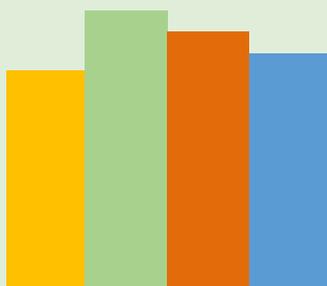


10/02/1980 – 44 ans

## LANGUES

Anglais : niveau CECR B1  
Allemand : niveau CECR B1

## PERSONNALITÉ



- Créativité
- Communication
- Négociation
- Formation d'équipe

## COMPÉTENCES CLÉS

Management  
Gestion portefeuille clients  
Pack Office  
Salesforce  
Séminaires/Groupes

## EXPÉRIENCES

- |   |                              |                |
|---|------------------------------|----------------|
| <b>Mars 2023 à Mars 2024</b><br><b>Responsable commerciale</b>  | <b>AMC CAPE GRACE</b>        | St Raphael     |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en place de la stratégie commerciale globale</li><li>Développement des partenariats sur 83 -06 ( campings, hôtels, OT, CSE, agences événementielles)</li><li>Développement et gestion des privatisations bateaux ( entreprises)</li><li>Gestion billetterie, salons</li></ul>            |                              |                |
| <b>Février à Octobre 2022</b><br><b>Responsable commerciale GIFT (Paca hors 13/ Monaco)</b>   | <b>SWILE</b>                 | St Raphael     |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Full remote</li><li>Mise en place de la stratégie commerciale Titres cadeaux sur la région</li><li>Mise en valeur de l'offre : prospection téléphonique, rendez vous, participation à différentes manifestations – Préparation et signature des contrats</li></ul>                            |                              |                |
| <b>Octobre 2018 à Décembre 2021</b><br><b>Directrice Groupes (Loisirs et Mice)</b>  | <b>KUONI</b>                 | St Ouen        |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en place de la stratégie commerciale Groupes</li><li>Réorganisation du service/Développement du CA Groupes</li><li>Management d'une équipe de 18 personnes.</li><li>Gestion des budgets</li></ul>  |                              |                |
| <b>Mars à Septembre 2018</b><br><b>Directrice commerciale</b>   | <b>LA CITÉ DU VOYAGE</b>     | Paris          |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en place de la stratégie commerciale</li><li>Réorganisation du service/Développement du CA Groupes</li><li>Management d'une équipe de 5 personnes.</li><li>Négociation avec les réceptifs/hôteliers/Compagnie aériennes</li><li>Gestion des Grands Comptes</li></ul>                     |                              |                |
| <b>Mars 2017 à Février 2018</b><br><b>Directrice service Groupes B2C</b>  | <b>FRAM</b>                  | Paris/Toulouse |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en place de la stratégie Groupes B2C</li><li>Réorganisation du service/Développement du CA Groupes</li><li>Management d'une équipe de 10 personnes.</li><li>Négociation avec les réceptifs/hôteliers/Compagnie aériennes</li><li>Gestion des Grands Comptes</li></ul>                    |                              |                |
| <b>Octobre 2010 à Février 2017</b><br><b>Commerciale CE et Collectivités région Nord</b><br><b>Puis Responsable Commerciale région Nord (95-60-80-02-59-62)</b>   | <b>KARAVEL PROMOVACANCES</b> | Paris          |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en place de la politique de développement de la région</li><li>Management d'une équipe de 2 commerciaux : définition de la stratégie commerciale et des objectifs personnels.</li><li>Développement des partenariats et du CA avec les comités d'entreprises et collectivités.</li></ul> |                              |                |
| <b>Sept 1999 – Sept 2010</b><br><b>Agent de réservation Call Center, Agent de comptoir Chef de comptoir</b><br>Gestion d'un point de vente ( accueil clients, vente, caisse)  | <b>NOUVELLES FRONTIERES</b>  | Paris          |

## FORMATION

Juillet 99 - BTS Tourisme et Loisirs Option A conception/commercialisation

## INFOS +

BAFA : expérience en centre aéré et colonies de vacances  
Permis B

## RÉFÉRENCES

René THIBAUT- Directeur commercial Kuoni - 0608907669  
Michel QUENOT - Ex DG Fram – 0611296982