EMMANUELLE CEZARD

Gestionnaire de projets et commerciale aguerrie

emmacezard@hotmail.com
17 rue du Maréchal Foch 78110 LE VÉSINET
+33 6 13 83 84 02
Le Vésinet



EXPÉRIENCE

Business Manager

Calldesk - Homeloop

2016-2018 — Paris

- Mise en place de la stratégie commerciale de Homeloop : recrutement force de vente (10 collaborateurs), suivi des objectifs, cible : particuliers en phase d'achat ou de vente d'un bien immobilier.
- Développement commercial d'une solution de robot vocal automatisé chez Calldesk, cible : grands comptes nationaux.

PriceMatch – Booking.com

2015-2016 — Paris

- Management et coaching de l'équipe de prospection commerciale (*cold call*) de 50 account managers (*cold call*). Cible : hôteliers indépendants.
- Valorisation commerciale de PriceMatch pour acquisition de la Start'Up par le N° 1 mondial Booking.com.

Responsable du Développement - Gérante

Autobiz – Grands Cardinaux – Les Îles du Ponant

2006-2014 — Paris Suresnes — Châteaubriant — Auray

- Gestion et animation de la plateforme marketing des Agents Peugeot pour « Autobiz » (2700 Agents, 4 campagnes de communication/an, 4 collaborateurs, formation produit, administration des ventes, 900 K€ de CA).
- Gérante fondatrice de « Grands Cardinaux » agence de communication, cible : communes de moins de 12 000 hab.), création et vente de sites Internet, conseil en valorisation territoriale.
- Chargée de mission à l'Association Territoriale « Les Îles du Ponant », (10 îles bretonnes) conseil en développement touristique, valorisation du tissu économique. Mise en place des dossiers de subventions départementales, régionales, européennes.

Chef de Marché Tourisme France

Avis Budget Group Location de Voitures

2001-2006 — Paris La Défense

- Responsable du partenariat commercial Avis France/ Thomas Cook voyages (450 agences, CA 4 M€, 23 000 locations/an), cible : 15 Tour Operateurs.
- Commercialisation B2B sur 40 destinations cibles (Tour Opérateurs majeurs en France) : communication, négociation tarification, animation de *"l'incentive"*, gestion des gratuités (3 M€/an).

Administration des Ventes-Recouvrement

Avis Budget Group Location de Voitures

1992-2000 — Paris La Défense

- Responsable de clientèle : gestion bilingue de la réclamation client.
- Création d'une « cellule qualité » : analyse et traitement des dysfonctions : procédures, suivis, contrôles, application.
- Administration des ventes : établissement des contrats FR pour validation au siège GB. Négociation avec les créanciers pour recouvrement, cible : grands comptes et particuliers.

PHILOSOPHIE DE VIE

Rire souvent et beaucoup, gagner le respect des gens intelligents et l'affection des enfants : c'est cela réussir sa vie.

Ralph Waldo Emerson

PARTICULIÈREMENT FIÈRE DE

Performance
N° 1 de l'équipe *business developer* en étant la plus âgée de l'équipe !

Reconnaissance
Être contactée régulièrement par des jeunes *start'upers* pour assurer leur développement.

Loyauté
Demeurer une élue intègre et cohérente, fidèle à ses idées et à ses engagements.

MES POINTS FORTS

Corporate : « la boîte d'abord » | Esprit de synthèse | Focalisée sur l'objectif | Capacité d'écoute | 10% de rire dans la journée, toujours ! | Efficace | Pragmatique dans l'organisation de mes missions

LANGUES

Français	●●●●●
Anglais	●●●○○
Espagnol	●●○○○

FORMATION

Licence Aménagement du Territoire, option Coordinateur de l'Action Touristique Locale
Paris X Nanterre.
2007-2008

Commerce International
EPSCI Groupe ESSEC Cergy-Pontoise
1975-1977

Baccalauréat
IND Saint Germain-en-Laye
1969-1974