M. Frédérick NEBOUT
29 rue de Vignolles
51200 EPERNAY
06.13.22.21.11 // 03.10.41.72.27
fredneboutpro@gmail.com

Né le 14 Février 1974 - Epernay
Marié, 4 enfants



Homme de réseaux, agile et réactif, très bon communiquant, manager participatif et développeur avec l'esprit d'entreprendre dans une obligation de résultats, je suis à l'écoute du marché pour un poste de direction générale.

NIVEAU D'ETUDES

EVS level 2 **' Vins et spiritueux' avec l'Ecole du Vin de Paris (Octobre 2020)**

WSET level 2 **' Les vins du monde' avec l'Ecole du Vin de Paris (Octobre 2019)**

MASTER II **Droit du Tourisme et fiscalité internationale (Paris Sorbonne sept 2016)**

MASTER II **ICG Direction et Management stratégique des entreprises (Paris Nanterre juin 2009)**

Licence FSIE (**Ecole Hôtelière du Touquet**) équivalence **Maîtrise Gestion en hôtellerie /restauration**, en collaboration avec la société de restauration EUREST France **(Juin 1995)**

BTS / BTH / BEP / CAP Gestion et organisation en Hôtellerie Restauration, Tourisme - **Le Touquet**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juin 2022 à aujourd'hui

Directeur de l'Ecole TUNON PARIS Saint-Honoré, 75008
Direction de l'école pour les 5 filières métiers que sont : Le secteur du Luxe, Le secteur de l'aérien, Le secteur de l'Hôtellerie, Le secteur de l'Evénementiel, Le secteur du Tourisme. Nos formations vont de Bac + 2 à Bac + 5 selon les spécificités et nous dispensons également le CCA (Cabin Crew Accréditation)

Octobre 2020 à Juin 2022

Directeur du développement commercial pour le Groupe Yschools + Direction des programmes pour l'Ecole Supérieure de Tourisme de Troyes/Paris/Metz
Gestion et organisation de la gestion commerciale des recrutements pour l'école de commerce et pour l'école supérieure de tourisme + Direction des Programmes Création et stratégie pour l'école supérieure de tourisme.

Avril 2018 à Juin 2020

Directeur d'exploitation Oenotourisme et Commerce pour le Champagne DEUTZ avec affectation en Vallée du Rhône pour la maison DELAS Frères à Tain l'Hermitage
Ouverture et développement du nouveau domaine « Hospitalité et Commerce ». Organisation et mise en œuvre de l'ensemble des obligations, respect de la réglementation, gestion des contraintes de fin de chantier, recrutement des équipes, développement commercial, création des offres réceptives à destination d'un public BtoB et aussi BtoC. Développement du commerce de vin sur site et réseaux de vente.

Avril 2018 à Juin 2020 (activité complémentaire)

Création d'une Agence de Conseils et accompagnement au développement
Agence Développement Nebout (ADN)

Conseils, accompagnement en ingénierie, droit et développement oenotouristique, touristique, en hôtellerie et restauration (pour les porteurs de projets et/ou les activités existantes). Booster vos activités et votre rentabilité – Missions pour le groupe DEUTZ/DELAS.

Août 2011 à Mars 2018

Directeur de l'Office de Tourisme Epernay 'Pays de Champagne'

Mise en œuvre d'une stratégie de développement économique touristique avec la mise en place de domaines d'activités marchands (création d'un pôle commerçant 'agence de voyage' au sein de la structure, Boutique sur site et en ligne, location vélos et voitures, Agence réceptive, Train touristique).
Réalisation et obtention du dossier de classement ministériel en Station de Tourisme de la ville d'Epernay.
Création, organisation et mise en place (en équipe) d'un ballon captif (montgolfière) à Epernay
Gestion d'une équipe de 15 personnes et développement de la destination Champagne via des Tours opérateurs mondiaux.

Octobre 2004 à Juillet 2011

Directeur commercial et développement pour le groupe Plurial.

Collecteur interprofessionnel du logement (collecte du 1% logement) région Grand Est.
Suivi des relations avec les différents acteurs sociaux liés au logement et les bailleurs HLM du territoire au titre de la construction urbaine. Suivi des offres locatives en direction des entreprises cotisantes et prospects de la Champagne Ardenne (Dans un objectif de développement). Relations directes avec les DG/DRH/DAF. Objectifs de prospection nouveaux clients adhérents.
Gestion d'une équipe commerciale de 15 personnes (cadres)

2000 à Octobre 2004

Responsable de secteur, Région Champagne Ardenne pour ELIOR

Gestion d'une équipe de 120 personnes sur 15 restaurants d'entreprises pour 3500 couverts/jour
Gestion d'un centre de profit de 4 000 K€
Relations commerciales et développement

Les campagnes de vendanges de 1999 à 2004

Responsable de la restauration en Champagne Ardennes durant **les Vendanges** pour de grandes maisons de Champagne (Mumm/Perrier Jouët, Veuve Clicquot Ponsardin, Bollinger, Pommery, Piper Heidsieck, Laurent Perrier) **90 000 repas à servir sur 21 jours de vendanges, dans 62 sites de restauration avec un recrutement et gestion d'une équipe de 90 personnes. Ceci pour les 6 opérations annuelles de 1999 à 2004.**

1996 à 2000

Responsable d'une unité de restauration pour AVENANCE Entreprises
Gestion d'une équipe de 12 personnes
Production culinaire journalière de 650 convives répartis sur 6 restaurants
Rentabilité de la structure

1995

Adjoint de direction pour la société EUREST France dans le cadre de ma formation
Hôpital Maritime de Berck (10 mois) - Pas de Calais
Hôpital Robert Debré (2 mois) - Paris XIIIème (Unité de production, Gestion, comptabilité, RH)

APTITUDES PROFESSIONNELLES ET PERSONNELLES

- Bonne capacité à s'adapter, à gérer une équipe avec un management participatif dans une obligation de résultat, sens du contact, homme de réseaux, fédérateur, développeur, communiquant.

- Nombreuses expériences dans l'organisation de manifestations événementielles de grandes envergures ou la création de site restauration. Challenger sur la création de nouvelles activités, de nouveaux projets.

- Anglais - écrit, parlé

CENTRES D'INTERETS ET DIVERS

- Pratique la compétition de tennis depuis 40 ans

- Passionné par les vins, l'art de la table et ses régions, la gastronomie. Amoureux de la Champagne et du Champagne ! Membre de l'ordre des coteaux / BNI / Rotary

- Intervenant pour des centres de formations et écoles supérieures du tourisme ; le marketing ; la stratégie de développement ; la commercialisation (Université Paris Sorbonne ; CNAM en FOAD ; Lycée de Bazeilles ; Avize viti campus)