

Martine GRASSER

1A, rue Thomas Edison

13200 ARLES

Tel : 06.50.94.45.53

Née le 26/08/1961 à Strasbourg

Mail : martougrasser@hotmail.fr

Véhicule personnel,



Femme de terrain, avec le goût du challenge et le sens du résultat, toute ma ténacité et mon envie d'intégrer une équipe sont à votre disposition.

FORMATION

Mars 2013 – Mai 2014 : **BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT** obtenu Via la validation des acquis **BAC F8**

Autodidacte – je suis passée par tous les postes (guide-accompagnatrice, technicienne groupe, commerciale groupe, directrice des ventes et commerciale grands-comptes, commerciale pour une clientèle individuelle, directrice commerciale) dans la même société.

Connaissances sur POWER POINT/ EXCELL/ WORD/divers outils informatique hôtellerie
GERMANOPHONE-ANGLAIS SCOLAIRE

COMPÉTENCES

COMMERCIALES

GESTION DE LA RELATION CLIENTELE

- **Création** et amélioration incessante de la base de données
- **Augmentation du CA de 10.000 % en 16 ans** par la visite commerciale, la participation à des salons, à des séminaires. Concrètement ai fait passer le chiffre de 1 à 100 millions d'euros.
- **Conseils techniques** aux clients
- **Suivi Grands comptes** et entreprises
- **Rapports** de plans d'actions à la direction

PILOTAGE DE L'ACTIVITE

- **Force de proposition** de nouveaux produits, de nouveaux modes de fonctionnement de l'équipe technique, de rationalisation du travail.
- **Évènementiels :** **création, accompagnement, animation.**
- **Veille concurrentielle**, benchmark de prix, de produits, de marketing.

- **Relations avec la presse professionnelle. conférences dans des évènements professionnels**

GESTION DES EQUIPES

RECRUTEMENT

- Depuis la détection du besoin jusqu'à l'intégration des collaborateurs.

MANAGEMENT

- **Formation** sur la politique de fonctionnement de la société, sur les produits, sur les process « maison », sur le traitement des réclamations ; Formations prodiguées lors de réunions, de tournées de formation, de tournées surprises.
- **Mise en place d'objectifs.** En suite à un redécoupage des zones, nouvelles embauches ; avec mise en place de challenges ; avec mise en place de tournées croisées entre les services

techniques et le service commercial ; avec mise en place d'évènements avec les équipes.

- **Création d'offres novatrices** en relation avec la négociation de gros contrats sur de nouveaux canaux de distribution.
- **Mise en place d'outils** de suivi, de process, de feuilles de route, de suivi des actions, d'une bibliothèque « retour de voyages d'études »
- **Gestion** de budgets marketing
- **Organisation de conférence de presse**

- **Aime travailler en équipe.** Je sais m'intégrer parfaitement dans une équipe en place.

- **Applique les directives** des supérieurs
- **sais respecter la confidentialité**
- **Sais rendre compte**
- **Créative si le poste le permet**
- **Fiable, fidèle**
- **Sais travailler en autonomie**
- **Force de proposition**
- **adaptabilité**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis novembre 2021 PRESIDENTE DU CLUB DE JUMELAGE ARLES/FULDA

SEPTEMBRE 2018 – MARS 2020 : Campagne électorale sur la liste de DAVID GRZYB à Arles. Si nous avons été élu, j'aurais eu comme délégation le commerce, l'artisanat et le tourisme.

Janvier 2013 – à aujourd'hui : SECRETAIRE DE L'ASSOCIATION DES ECOLES de RAPHELE

Septembre 2012 – janvier 2013 : TRESORIERE GAETT – association de l'école de TRINQUETAILLE

9 mai 2016 – novembre 2021 : COMPLEXE HOTELIER – SAINTES MARIES DE LA MER

Développement commercial des groupes et des séminaires. Création de programmes pour les groupes et d'événementiels – recherche de prestataires proposant des activités liées à la culture camarguaise. Vente de forfaits à de nombreux autocaristes, agences de voyages – depuis détection du besoin d'un prospect, en passant par devis, négociation, mise en forme de documents de suivi clientèle, mise en place du CRM....

Novembre 2015 – 9 mai 2016 : CCI ARLES –

Chargée de relation aux entreprises. Ma mission était de trouver du travail à des gens très éloignés de l'emploi ; depuis contact avec les sociétés de la région pour postes à pourvoir –détection profil adéquat –coaching du candidat – entraînement à l'entretien – placement en entreprise – suivi

Mars 2015 – novembre 2015 : **Réception MAEVA ARLES.** Mission alimentaire. J'y ai appris à composer avec un management très particulier....

Janvier 2013 – à aujourd'hui : SECRETAIRE DE L'ASSOCIATION DES ECOLES de RAPHELE

Septembre 2012 – janvier 2013 : TRESORIERE GAETT – association de l'école de TRINQUETAILLE

Mars 2008 – Nov.2012 : TRAVELEUROPE (Siège en Autriche)

RELATION PUBLIQUE - DIRECTRICE COMMERCIALE

Sept.1997 - Mars 2008 : TRAVELEUROPE (Siège en Autriche)

COMMERCIALE.

Oct.1989 - Août 1997 : AUSTRO PAULI - KAYSERSBERG

Guide-Accompagnatrice en Autriche pendant quelques années de façon saisonnière

Technicienne dossiers groupes en Autriche

Commerciale en France