

AURÉLIE D.

**Responsable commerciale externe
Radisson Blu Hôtel (Biarritz)**



Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS et RESPONSABILITES que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?

- Développement CA segment groupes d'affaires
- Prospection clients B2B (agence d'événementiel et sociétés) sur le marché du tourisme d'affaires
- RDV clients (sur le 64-40, Paris, Bordeaux, Marseille et Lyon) pour promotion destination Pays Basque et prestation de l'Hôtel Radisson Blu Biarritz, leader sur le marché du séminaire dans la région
- Opérations de RP afin de représenter l'établissement auprès des diverses manifestations de la région
- Marketing et communication : choix des encarts publicitaires et supports de comm, publications sur les réseaux sociaux

COMMENT en êtes-vous arrivé.e à occuper votre emploi actuel et à atteindre ce niveau de responsabilités ?

- Expérience auparavant dans une petite structure avec de multiples tâches liées au commercial qui ont été très formatrices
- Réseautage important sur la région
- Une rencontre inopinée qui m'a valu ce poste

Pouvez-vous nous indiquer ce que le Master vous a apporté en termes de COMPETENCES ?

Des méthodes de travail essentiellement : capacité de concentration, rigueur, pugnacité, expression orale et écrite.

A obtenu un M2 STAPS - Management du sport, des loisirs et du tourisme [P] au terme de l'année 2010_2011
Témoignage recueilli début 2018 - Contact : Observatoire Des Etudiants (Agnès Binet) / ode@univ-pau.fr