



SOPHIE GIRARD

DIRECTRICE COMMERCIALE DIRECTRICE RÉSEAU

Entreprenante – Charismatique – Audacieuse

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

« Experte en Management et spécialisée dans le pilotage d'un réseau et l'animation d'équipes. Je vous accompagnerai pour passer du concept à l'opérationnel avec engagement, adaptabilité, co-construction et résultats. »

SAVOIR ÊTRE

Attitude positive, souriante, sens du relationnel, impliquée et surtout **beaucoup d'envie**,

Esprit d'équipe

Je prône la bienveillance et la réussite en co-construction

Management : Mes 2 résultats positifs :

Satisfaction des clients et des collaborateurs

Volonté d'être performante en étant structurée, réactive, rigoureuse et innovante

Mes verbes d'actions

Réfléchir, analyser, agir et décider

FORMATION, LANGUES, & COMPÉTENCES

1998 : Bachelor de management (spécialisation tourisme) Paris

Anglais : Pratique avec les clients et les acteurs du tourisme

Pack Office : Word, Excel + Progiciels internes

CONTACT

2 rue Joachim du Bellay
13400 Aubagne

06 83 19 01 07

sophie13girard@gmail.com

www.linkedin.com/in/sophie13girard

Mon expertise la plus forte est d'avoir évolué dans un secteur extrêmement exigeant et concurrentiel où l'innovation (digital), l'obligation de se démarquer et le service client en étaient les piliers.

VOYAGEURS DU MONDE

Directrice Commerciale – Réseau des agences

Paris / Marseille - 2012 - 2018

Tour operator : France, Suisse, Belgique, 24 agences, 170 M€, 450 p.

- Gestion de la stratégie économique et financière des agences : Suivi des KPIs, analyse de la performance n-1, intégration d'outils de pilotage, déploiement de plan d'actions

- Pilotage de la performance des 24 agences transformées en centres de profit

- Déplacements pour le développement des 14 point de vente en France, 190 collaborateurs en direct

- Maintien de la qualité de service & Fidélisation des équipes

- Participation aux prises de décisions stratégiques

- Positionnement sur le haut de gamme.

VOYAGEURS DU MONDE

Directrice de Production – zone Amérique latine - 15,5M€ de CA

Paris - 2010 - 2012

- Analyser les besoins en produits touristiques et cibles commerciales

- Développer une gamme de produits

- Élaborer des appels d'offres et contractualisation

- Organiser et coordonner la production, contrôle qualité

- Mise en place d'une stratégie marché : benchmark concurrentiel, analyse des comportements consommateurs.

VOYAGEURS DU MONDE

Directrice Agence de Marseille & Lyon

Marseille / Lyon - 2006 - 2010

- Positionnement de l'agence de Marseille comme vitrine du groupe

- 7 collaborateurs : modélisation d'un plan de croissance orienté expérience digitale

- Réorganisation de l'agence de Lyon après une crise managériale (8p.)

VOYAGEURS DU MONDE

Conseiller Voyage

Paris puis Marseille - 1998 - 2005

- Participation à l'ouverture de l'agence de Marseille et au lancement du réseau des agences en province

- Mise en place d'une dynamique commerciale multi-canal et phygitale

- Vente de voyages sur mesure Amérique Latine à Paris (budget 5 à 45K€)

RÉSULTATS & RÉUSSITES

2012 - 2018

- **+30 %** de CA sur le réseau agence (90M€). 50 collaborateurs recrutés
- CA global en 2017 : 165M€ ; **+32 %**
- Hausse du panier moyen et marge, baisse des volumes par un repositionnement client CSP +

2010 - 2012

- Directrice de production zone Amérique Latine : **15,5M€**, soit **+14 %** de CA en 2 ans et **12 %** du CA global
- 4 pays dans le top 20 vente, dont le Pérou, **+30 %** de CA en 2 ans.

2005 - 2010

- Prise de la direction de Marseille : en 5 ans : **+140 % de CA** (7,4M€), et **+44 %** de dossiers
- 2 agences Marseille + Lyon : soit **13 %** du CA global et **25 %** du CA réseau (14 agences, 4 collaborateurs dans le top 10 vente, soit 5,5M€).

1998-2005

- Mon CA vente annuel : 1200K€
- Participation à l'essor de l'agence de Marseille : en 3 ans ; **+36 %** de CA et dossiers.