



Ingrid WILD

Formatrice Consultante



📍 : 924 Chemin de Plan Redon 13720 LA BOUILLADISSE

☎ : 06 07 56 82 24

@ : ingrid.wild@lessentiel-conseil.fr

COMPETENCES

Pédagogiques – Revenu Management – Commerciales & Marketing - Managériales

Je forme et j'accompagne les hôteliers indépendants et les groupes d'hôtels et résidences sur :

- la stratégie commerciale, revenue management et distribution internet
- la commercialisation, prospection et référencement OTA/TO/Sociétés.
- la mise en place d'outils : PMS, channel manager, moteur de réservation, CRM, outils de yield, etc...
- l'intégration des nouvelles tendances de l'hôtellerie dans les projet de modernisation/rénovation

FORMATION CONTINUE

Ingénierie financière de formation niveau 2 (07/2018) et Réforme de la formation loi du 5 septembre 2018 (10/2018)

Agencement et décoration des hôtels et restaurants (03/2018)

Formation de formateur (06/2012 & 11/2017)

Administration et qualité des formations continues (12/2016)

EXPERIENCE

Différents postes m'ont permis de développer des savoirs faire variés et complémentaires :

- ▶ Formation aux techniques commerciales : prospection téléphonique, conduite de rendez-vous et revenue management
- ▶ Mise en place de politique de revenue management : outils d'aide à la décision & formations
- ▶ Réorganisation et management d'équipe commerciale et RM siège et région,
- ▶ Validation des budgets avec la direction générale.
- ▶ Création d'une dynamique d'e-marketing (vente flash, newsletters, etc...) et mise en place d'un CRM
- ▶ Pilotage de la création du nouveau site web et du booking engine.
- ▶ Création et mise en place de programmes de fidélisation sur différentes cibles.
- ▶ Repositionnement d'hôtel suite à rénovation ou changement d'enseigne
- ▶ Développement de clientèle BtoB entreprises, MICE, tours opérateurs, autocariste et comités d'entreprise



Région Aix en Provence - Depuis 2011

Organisme de Formation N° de déclaration PACA 93.13.14847.13 éligible OPCA

Gérante - **FORMATRICE CONSULTANTE**



Aix en Provence - 2004 / 2011

30 établissements (hôtels & résidences en France) Pôle commercial de 25 personnes

Directrice commerciale & marketing (2007 – 2011)

Directrice commerciale des marchés Affaires (2004 – 2007)



PARIS IDF - 1994 / 2004

Directrice commerciale (2000/04) - Holiday Inn Paris La Villette (75) puis HI Paris Vélizy (78)

Responsable des ventes (1996/99) - Holiday Inn Garden Court St Quentin en Yvelines (78)

Attachée commerciale (1994/96) - Hôtel Le Relais - Aubervilliers (93)



PARIS -1992 / 1993

Assistante chef de marché

• Pilote d'un programme pour les séminaires & les réseaux de cinéma.

FORMATION INITIALE

Certificate in advanced English of Cambridge (1994 à Ramsgate/ UK)

Diplômée de l'Ecole Supérieure de Gestion et Négociation (1993 à Paris)

Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing (DEESMA) (1992 à Paris)- Candidat libre en parallèle

Ingrid WILD

Consultante commercialisation hébergement

Après 10 années d'expérience commerciale de terrain chez Holiday Inn et 8 ans à la direction commerciale et marketing d'un groupe hôtelier Aixois, Elle a fait le choix en 2011 de mettre cette expertise au service des hébergeurs indépendants en créant L'Essentiel Hôtel Conseil.

La mutation du marché opérée par Internet lui a donné l'opportunité de mettre en place des solutions et des outils commerciaux pointus intégrant des stratégies de Yield Management et de e-distribution, sans négliger la clientèle offline.

Cette vision à 360 degrés lui permet d'apporter une analyse globale sur l'activité d'un établissement et de faire les recommandations utiles en termes de politique tarifaire et commerciale, d'optimisation des technologies, jusqu'à la formation des équipes à ces nouvelles techniques.