

Stéphanie CASTANDET



31 Lotissement Les Jardins de la Belette
40510 SEIGNOSSE

Port : 06 82 16 47 11

Mail : contact@stc-strategie.com

Né le 04 /09/1975 à Mont de Marsan (40)
Nationalité Française - En couple – 1 enfant

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Mars 2016 **STC Conseil & Développement** **Seignosse (40)**

Société de conseil en Stratégie Commerciale, Communication et Marketing pour les PME /PMI

Présidente

Parc Aquatique – Seignosse (Landes) :

- Définition de la stratégie communication et commerciale suite à un changement de gérance
- Mise en place des outils et tableaux de bords de performance pour suivi

Base Nautique de Canoë– Saint Michel d'Escalus (Landes) :

- Accompagnement dans la stratégie commerciale et communication suite à un changement de gérance

Guest House à Koh Kood (Thaïlande) :

- Développement Commercial

Camping 4* – Seignosse (Landes) :

- Diagnostic et Définition de la stratégie commerciale

Groupement d'employeurs – Tarnos (Landes) :

- Définition stratégique du message publicitaire de l'association

Hôtel 4* (64) :

- Réflexion autour d'une gamme commerciale à implanter sur un site existant
- Aide au positionnement du Business Plan dans la commercialisation directe et indirecte
- Création d'un SPA & Salle évènementiel

IDRAC Ecole Sup de Com de Toulouse & Toulouse Business School TBS :

- Intervention sur l'impact économique du tourisme sportif dans son environnement

Diverses Formations :

- Diagnostic Commercial / Plan d'action commercial / Marketing / Yield management

Depuis Octobre 2016 **NATUREO** **Seignosse (40)**

Camping éco-responsable de 412 emplacements

Directrice Générale - Mandataire Social

- Définition stratégique de la nouvelle marque NATUREO – Changement de positionnement
- Mise en place des outils et tableaux de bords de performance pour suivi
- Développement Commercial sur de nouveaux marchés et segments
- Participation au développement de la marque NATUREO

Oct 2014 – Mars 2016 **NATURE & LOISIRS / RESASOL –** **Messanges (40)**

2200 emplacements en campings 4& 5*et 100 appartements en location sur Biarritz, Hossegor et Vieux Boucau*

Directrice Communication & Marketing – Directrice de l'agence RESASOL

Centrale de réservation :

- Mise en place d'une Centrale de réservation, RESASOL (regroupement de 3 campings sur la centrale)
- Analyse et suivi des statistiques de ventes via logiciel de taxation téléphonique,
- Animation et gestion d'une équipe de 10 personnes

Communication :

- Définition et mise en place de la stratégie globale (BtoB, BtoC, BtoD...) de la politique de communication,
- Mise en place du positionnement de la marque de l'entreprise,
- Assurer le respect du positionnement des établissements dans l'ensemble de la communication,
- Création des supports de communication : communication papier (brochures, guides, flyers...), campagne TV, radio, digital...
- Gestion du budget de communication (environ 300000€)

Marketing :

- Développement du Chiffre d'affaires et optimisation des pratiques commerciales,
- Développement des ventes additionnelles (billetteries activités, mise en place des excursions...)
- Développement des synergies et des partenariats commerciaux avec les hébergeurs et l'ensemble des prestataires de services,
- Amélioration de la satisfaction et de la fidélisation clients,
- Mise en place de la politique éditoriale des réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo ...

2002 - 2014

ACCOR HOTELS BIARRITZ -

Biarritz/Anglet (64)

SAS Groupe SEGERIC - 10 hôtels Franchisés ACCOR - 828 chambres sur Bayonne, Anglet, Biarritz, Saint Jean de Luz –
MERCURE 4*, NOVOTEL 4*, IBIS 3* et IBIS BUDGET 2*

Directrice Commerciale & Marketing

Marketing : Résultats du service commercial 2013 : 1 130 000€ de CA HT - 72 % de clientèle française

- Définition de la stratégie Commerciale et Marketing de l'ensemble des hôtels
- Mise en place du revenue management (yield) et des outils d'analyse et de prise de décision
- Mise en place du plan d'actions annuels, prévision des objectifs et analyses des résultats
- Définition de la politique tarifaire et de la stratégie tarifaire
- Responsable du démarchage commercial (clients, fournisseurs) et des négociations, Grands Comptes
- Responsable de la communication Interne et externe

Missions Ressources Humaines Budget Formation : 41 600€

- En charge du plan de formation de l'ensemble du groupe 150 salariés
- Négociation organisme de formation
- Diagnostic RH en collaboration avec l'OPCA- Accompagnement et mise en conformité

1998 – 2002

COMITE REGIONAL DE TOURISME D'AQUITAINE –

Bordeaux (33)

Chargée de Mission en Promotion Touristique

- Logistique manifestation événementielle, workshop avec TO et partenaires locaux France et étrangers
- Formation agent de comptoir en agence sur produits touristiques Aquitain
- Communication / réalisation de brochures promotionnelles campagne nationale Atout France, accueil presse
- Assistance technique et coordination locale avec le service tourisme et les élus du Conseil Régional sur dossier d'aménagement auprès des collectivités territoriales

FORMATIONS

De 2007 à 2014

**CERTIFICATION ACCOR « Revenue Management Dimension » Mars 2014 et
« Sales & Distribution Dimension » Décembre 2012**

Connaissance de Soi, Les 5 outils de Gestion du Stress, Calculs Appliqués au Revenue Management à l'aide d'Excel, le Compte d'Exploitation de l'analyse au plan d'actions, Les clefs du management de Proximité ... Académie ACCOR – Evry (91)

1997 / 1999

Master en Management des métiers du tourisme et de l'hôtellerie - Perpignan IUP

1995/1997

Diplôme Universitaire Technologique (DUT) Développement Touristique - Périgueux IUT

1993/1994

Baccalauréat Gestion Commerce Lycée Charles Despiauw Mont de Marsan 40

LANGUES ETRANGERES

Anglais : Bon – Espagnol : Intermédiaire

CENTRE D'INTERET

Voyages, Civilisations et traditions, 25 ans de Sport collectif, Randonnées à cheval, Plongée niveau II ANMP + PADI Advanced + Nitrox

DIVERS

Maîtrise des outils Windows Pack Office, CRM, logiciel d'emailing, stratégie des reseaux sociaux
Permis de Conduire B