

**57185 Clouange**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501140608**



## **Manager d'opérations commerciales et événementielles**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans le Batiment.

### **Formations**

---

Bac à Julie Daubié Rombas  
Baccalauréat Gestion des ressources humaines

Bac +2 à Luxembourg Lifelong Learning  
Formation Comptabilité générale avec Mention

Bac +2 à Robert Schuman Metz  
BTS Assistant Manager

### **Expériences professionnelles**

---

**10/2019 - 03/2024 :**

**Manager des Opérations Commerciales et Événementielles chez The Storm Events**

Gestion Globale des Événements : Planification, coordination et exécution d'événements variés au Palais des Congrès Luxexpo The Box. Développement B2B : Création et expansion de la branche événementielle B2B. Nouage de partenariats stratégiques avec des organisations prestigieuses. Commercialisation et Vente : Expertise dans la vente et la commercialisation des stands d'exposition. Négociation et Gestion des Contrats : Négociation réussie de contrats avec partenaires, clients et fournisseurs. Gestion Budgétaire : Élaboration, gestion et respect des budgets événementiels. Leadership et Coordination : Supervision d'équipes dans la gestion d'événements. Conception et Expérience Visuelle : Supervision de la conception visuelle des événements. Collaboration Stratégique : Travail étroit avec l'équipe marketing. Partenariats et Sponsoring : Identification et mise en place de partenariats. Innovation et Logistique : Création de concepts novateurs et coordination logistique. Analyse de Performance : Évaluation des performances des événements. Stratégie et Adaptation : Suivi des tendances du secteur.

**02/2017 - 02/2019 :**

**Manager d'Opérations Commerciales et Événementielles chez 3suisses Luxembourg**

**11/2014 - 01/2017 :**

**Responsable des Ventes chez Salsa Luxembourg**

Gestion de l'Équipe : Encadrement et supervision de l'équipe de vente. Objectifs de Vente : Fixation et suivi des objectifs de vente pour l'équipe. Gestion d'Événements : Planification, coordination, exécution, gestion des budgets. Développement Commercial : Stratégies de vente, négociation, partenariats B2B. Leadership : Gestion d'équipes, recrutement, formation. Marketing et Communication : Conception visuelle, gestion des réseaux sociaux. Logistique : Coordination des lieux et matériel. Analyse et Amélioration : Évaluation des performances.

### **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

**Centres d'intérêts**

---

Gastronomie, Rénovation de meubles anciens, Cinéma, Sport, Musique