

Hôtellerie

Direction d'établissement, Commercial Marketing vente, Événementiel, Qualité

Thierry Julien DREANO
5, rue du Château d'Eau
75010 Paris
France



téléphone : +33 (0)6 10 64 88 91
e-mail personnel : thierry.dreano@free.fr

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2013
(janvier-avril)

HOSTELLERIE LA BRIQUETERIE SA

Directeur général

HOSTELLERIE LA BRIQUETERIE*** - Epernay Champagne - Relais & Châteaux**
hôtel 5 étoiles - 36 chambres 4 suites
restaurant 1 étoile Michelin
(effectif : 60 personnes dont 48 CDI)
C.A. 2012 : 5.000.000 € HT.

2008-2009 Paris-HOTel & SPA : 3 juillet 2008 - Ritz-Paris / 10 décembre 2009 - Ritz-Paris

Création d'un événement thématique pour les professionnels de l'Hôtellerie de luxe et du Spa
(repris par la société Millenium sous le nom HOTel & SPA Forum Paris)

2006-2013

GROUPE LES HOTELS DE PARIS (2 sites, 100 chambres, C.A. 2012 : 3.450.000 € HT)

Directeur d'exploitation

VILLA MONTPARNASSE** - Paris (depuis 2010)**
hôtel 4 étoiles - 48 chambres - (effectif : 11 personnes)
C.A. 2012 : 1.650.000 € HT (+ 11% sur 2011), meilleur C.A. de l'histoire de l'hôtel.

Et

VILLA LUXEMBOURG** - Paris (depuis 2006)**
hôtel 4 étoiles - 52 chambres - (effectif : 11 personnes)
C.A. 2012 : 1.800.000 € HT (+ 3% sur 2011), deuxième meilleur C.A. de l'histoire de l'hôtel.

Gestion des deux établissements dans leur globalité.

2005-2008 LUXUEUSE HOTELLERIE : co-fondation et animation de l'association.

2004-2006

GROUPE LONGITUDE HOTELS

05-06 CHATEAU DE SALLES* Hôtel & Restaurant - Cantal - Châteaux & Hôtels Collection**
hôtel 3 étoiles - 30 chambres.

Directeur (effectif : de 15 à 25 personnes en fonction de l'évolution de l'activité sur la saison)
C.A. 2005 : 749.700 € HT +6% sur la saison 2004.

Hébergement : C.A. : 352.100 € HT +7% sur la saison 2004 - TO : 40%.

Restauration : C.A. : 397.600 € HT +5% sur la saison 2004 - 10.600 couverts.

Établissement ouvert d'avril à octobre, restaurant gastro., salle de banquet, golf, tennis, piscine.
Recrutement d'une équipe complète (hébergement / étages / cuisine / salle / entretien), mise aux normes groupe des procédures, gestion de l'établissement, commercialisation des produits (hébergement, restauration gastronomique, mariages, banquets, journées d'études et séminaires résidentiels), communication papier et Internet, relations publiques.

04-05 ELYSEES HOTEL CONSULTANT - Paris - études/conseil/gestion/commercialisation

Responsable Communication et Qualité

Communication : analyse et préconisations pour la communication du groupe, réalisation de documents institutionnels, coordination de la communication des établissements : vente et après-vente, mise à disposition d'outils pour une communication promotionnelle électroniques pour les établissements.

Qualité : analyse et préconisations, réalisation de questionnaires, interlocuteur de Best Western France pour les audits de qualité.

1998-2004 GROUPE MEDIMEDIA (Vivendi Universal Health) - communication médicale

01-04 PG PROMOTION - Lyon / Paris - organisation de salons professionnels

Directeur adjoint directement attaché au PDG (effectif : 15 personnes)

Salons : "HOPITAL EXPO-INTERMEDICA" et "GERONT EXPO-HANDICAP EXPO".

Annuaire / Base de données : "ANNUAIRE POLITI", annuaire de l'hospitalier public en France.

Régie publicitaire : "REVUE HOSPITALIERE DE FRANCE" et "TECHNIQUES HOSPITALIERES".

98-01 MASSON - Paris - édition médicale

Directeur du Marketing opérationnel (effectif : 10 personnes)

Abonnements : recrutement et fidélisation pour 58 revues professionnelles.

Vente par correspondance : promotion et vente pour l'activité livres et services associés

Congrès et salons : présence des marques, relations publiques et dynamisation du C.A.

Internet et multimédia : lancement de la librairie médicale en ligne "www.masson.fr", commercialisation des revues en ligne, réflexions autour du e-learning.

Bases de données : lancement de la nouvelle chaîne de traitement "MERCURE", contribution au projet de base de données marketing "COMITTO".

Communication interne : correspondant de la Direction de la communication de Vivendi Universal Health, house organ, Intranet, événementiel.

1995-2001 Intervenant professionnel dans le cadre du D.T.A. de Marketing Direct de l'I.U.T. d'Evry.

1993-1998 SOCIETE DES COLLECTIONNEURS - Paris - philatélie et numismatique

Directeur du Marketing direct

Budget : élaboration et suivi des budgets Marketing Direct.

Communication : image, communication vente et après-vente, fidélisation.

Produits : recherche, conception et test de nouveaux produits.

Opérationnel : réalisation et suivi des campagnes (mailings, presse, phoning).

1990-1992 GROUPE PRAT-EUROPA - Paris - édition juridique

Responsable Marketing

Budget : établissement et suivi des budgets Marketing Direct.

Opérationnel : réalisation et suivi des campagnes (mailings, bus-mailings, presse).

Après-vente : animation d'une équipe fulfillment délocalisée de 10 collaborateurs.

1984-1989 YVES ROCHER S.A. - cosmétiques

88-89 Chef de Produit Presse - Paris

86-87 Assistant Chef de Produit - Paris

85-86 Coordinateur V.P.C. - La Gacilly

84-85 Assistant opérations V.P.C. - La Gacilly

DIVERS

Langue : Anglais courant utilisation quotidienne.

Formation : Maîtrise en Sciences Economiques.