



CAROLINE MARGUET-HEINTZ

Directrice Commerciale & Développement

CADRE : DIRECTRICE COMMERCIALE ET DÉVELOPPEMENT LE CATERING ROBUCHON MONACO – DEPUIS AOÛT 2020



- Création et ouverture des Sociétés Française et Monégasque (Déclaration K-Bis, comptes bancaire, mutuelle, rédaction des contrats et de CGV, etc,...)
- Recrutement et management du staff
- Création et développement des concepts de restauration (Monaco, Maroc, Doha, Londres)
- Création du laboratoire de production (suivi des plans de construction avec le bureau d'études)
- Création et suivi du plan de maitre sanitaire (obtention de l'agrément sanitaire européen en décembre 2023)
- Création de tous les supports de communication (site internet, plaquette, création des logos, menus)
- Recherche de tous les fournisseurs (cuisine, food, staff, hygiène, bureautique, packaging etc,...)
- Création des coûts food et des tarifs de vente, définition et mise en place de la marge commerciale
- Démarchage des événements, réponse aux appels d'offres, référencement
- Organisation générale des événements et management des équipes

CADRE : RESPONSABLE MARCHÉS CONGRÈS PAVILLON TRAITEUR – AVRIL 2019 / AOÛT 2020



- Gestion de l'organisation des congrès Région PACA : Grimaldi Forum de Monaco, Palais des Festivals de Cannes, Acropolis de Nice et quelques événements sportifs prestigieux tels que Les Masters Monaco et Le Grand Prix de Formule 1 en France
- Gestion des groupes nationaux et internationaux de + 1 500 personnes
- Management des prestataires sur les événements
- Développement portefeuille clients
- Gestion des offres et réponses aux appels d'offres (création de l'offre commerciale, gestion des budgets)
- Négociation commerciale

CADRE : RESPONSABLE COMMERCIALE C-GASTRONOMIE (GROUPE BOCUSE) – AOÛT 2017 / AVRIL 2019



- Gestion des organisations d'événements de grande ampleur sportive et diners des chefs étoilés et/ou MOF (partie commerciale et encadrement des équipes sur le terrain) : Open Parc Tennis, Salons VIP et Présidentiel du Groupama Stadium, Finale de foot UEFA à Lyon
- Apporteur d'affaires, gestion et fidélisation du portefeuille clients
- Création d'offres commerciales et réponses aux appels d'offres : gestion de la Ville de Lyon et des marchés publics
- Management d'une assistante commerciale

APPORTEUR D'AFFAIRES - FREELANCE MONDIAL EVENTS – JUIL 2016 / AOÛT 2017



- Responsable des organisations d'événements
- Développement des grands comptes auprès des services achats

RESPONSABLE COMMERCIALE ET ÉVÉNEMENTIEL LES HIPPODROMES DE LYON – DEC 2013 / JUIL 2016



- Gestion des 2 hippodromes pour l'organisation des événements professionnels de 20 à 1 500 personnes
- Prospection commerciale : création et développement d'un portefeuille clients
- Création de support de communication
- Régisseur sites

RESPONSABLE D'ÉTUDES MARKETING AVENIR FOCUS – AVR 2013 / DEC 2013



- Management d'une équipe de 5 personnes
- Fidélisation et suivi portefeuille clients
- Création d'études marketing pour Ipsos ou TNS SOFRES

RESPONSABLE GROUPES ET SÉMINAIRES SAS GHB – MAI 2010 / SEPT 2012



- Création et développement d'un nouveau service
- Négociation et mise en place tarifaire avec les prestataires
- Création d'offres commerciales

CONTACT

06 63 58 27 21

caroline@ir2c.com

330 Avenue de Fabron
06 200 Nice

ATOUS

RIGOREUSE

CONNAISSANCE DU MARCHÉ
DE MONACO

PRISE DE DÉCISIONS

AISANCE RELATIONNELLE

AUTONOME

CAPACITÉ D'ADAPTATION

ESPRIT COLLABORATIF

DIPLÔME

DEESCOM RP

Diplôme Européen des Ecoles
Supérieures de Communication

EN PLUS

Tennis
pratiqué en club pendant 10
ans
Mode
Cuisine, Lecture
Running