



Aurélie Pariès-Richagneau
06 03 24 21 46
aurelie.paries@gmail.com



Experte en Revenue Management, j'ai souhaité associer une seconde compétence en réalisant un MBA dédié au marketing digital.

J'établis et je participe au développement de stratégies en m'appuyant sur des KPI pertinents et opérants permettant d'avoir des actions efficaces.

Mon objectif étant d'accompagner les équipes dirigeantes dans l'optimisation des performances commerciales et dans l'analyse stratégique de leur activité, y compris sur leurs aspects digitaux.

COMPETENCES

Analyses

Revenue Management	Pricing
Data et statistiques	KPI et ROI
Gestion financière	Gestion de projets

Digital

UX design et mobile	SEO, SEA
Social media	Veille digitale
Content Marketing	Wordpress
Digital advertising et ecommerce	

Management

Professeur de Revenue Management

Langues

Anglais, Allemand

FORMATIONS

2016 – 2018 MBA Marketing et Commerce sur Internet (Institut Léonard De Vinci)
1998 – 2000 BTS Tourisme et Loisirs

Certifications Google Adwords, Digital Active, Analytics

LOISIRS ET ASSOCIATIFS

Théâtre : membre d'une troupe depuis plus de 6 ans

Membre actif d'associations de parents d'élèves, comité des fêtes

Responsable Marketing - Revenue management - Marketing digital.

EXPERIENCES

Consultante depuis 2019

Missions de gain de performance économique pour des acteurs liés au tourisme

- Analyse de la performance des lignes aériennes.
- Scénarios de développement business.
- Mise en place de stratégie de pricing.
- Gestion de l'optimisation des lignes par les leviers du Yield Management

Missions marketing et web

- Recommandations de mise en place de leviers marketing.
- Mise à jour de site web.
- Mise en place d'une stratégie de communication sur les réseaux sociaux



Consultante Indépendante Revenue Management – Pricing - Marketing Digital 2018

Ze-camping.com. Mission de Revenue Management.

- Audit de l'existant.
- Recommandations et mise en place de KPI pour suivi d'activité.
- Mise en place d'une grille de pricing dynamique différenciée afin d'optimiser les ventes et le revenu.

Responsable Marketing Produit 2015 - 2016

Chef de projet sur le développement et la visibilité d'une marque préexistante.

- Agrégation de l'ensemble des données clients disponibles afin d'élaborer une nouvelle stratégie de positionnement pour une expérience client différenciée.
- Contrats de partenariats portant sur les thèmes du bien-être, du bien vivre.
 - *Croissance à deux chiffres du nombre de followers. Augmentation de la satisfaction client et du NPS.*

Réfèrent marketing sur le lancement d'un nouveau produit : iDTGVMAX abonnement illimité.

- Pilotage et recommandation des prestataires web pour la création du site iDTGVMAX (UX/SEO).
- Gestion et suivi du budget annuel. Management des collaborateurs internes e

Responsable Revenue Management 2010 - 2015

• Analyse et recommandation d'optimisation des lignes : Plan d'action et définition des KPI'S.

- *Augmentation du CA de 20%.*
- Etude sur les ouvertures de nouvelles lignes en coordination avec les équipes TGV.
 - *Triplement du nombre de trains labellisés iDTGV.*
- Chef de projet sur l'implémentation d'un Revenue Management System : définition des besoins, élaboration des tests, et conduite du changement.
 - *Modification des prix en mode automatique pour 45% des trains.*
- Etudes économiques des projets impactant les performances des trains : passage à la grille de prix unique, projets de la LGV Paris-Bordeaux.
- Coordination des offres promotionnelles avec le marketing et la distribution.
- Construction et suivi de budget prévisionnel et des objectifs commerciaux.

Yield Manager Senior 2007 - 2010

- Analyse et suivi des performances de rentabilité des axes Sud-Ouest (1M de sièges).
- Création et analyse de tableaux de bord : mise en place des leviers de Yield et des actions de marketing.
- Exploitation d'un nouvel outil de veille concurrentielle.

Yield Manager 2005 - 2007

- Suivi des performances du revenu. Pilotage des capacités par segmentation de clients (vols secs, groupes, Tours Operator..).
- Etudes économiques sur la modification de capacité aérienne.
- Recommandations tarifaires et actions de communication.
- Construction des programmes de vols réguliers (volume de 2M de sièges).

Gestionnaire de stock aérien 2004

Analyste Revenue Management 2001 – 2003

Assistante Commerciale et Marketing 2000 - 2001

Superviseur / Formateur, agent de réservations 1998 – 1999

Nouvelles Frontières

Look Voyages

American Airlines

KLM

