



Yoann LEMARRE

Directeur commercial

y.lemarre@hotmail.fr | +33 6 16 54 14 81

Résumé professionnel

Avec plus de 18 ans d'expérience en développement commercial et marketing dans le secteur événementiel BtoB, j'ai accompagné la direction générale de sociétés dans la définition et l'exécution de stratégies de croissance ambitieuses, tant sur les marchés régionaux que nationaux. Je possède une solide expérience dans la gestion et l'animation d'équipes commerciales, dans le développement de la notoriété et du référencement d'une marque ainsi que dans la maîtrise des enjeux liés à la conquête de nouveaux marchés.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Loc'Hall – Paris et France | 2022 – août 2026 (CDI)

Directeur commercial

1ère plateforme digitale de privatisation de lieux patrimoniaux et culturels pour les événements d'entreprise + agence événementielle BtoB Loc'Hall Events

CA : 120 k€ → +1,5 M€ | Réseau de lieux : 60 → 280 sites partenaires

- Manager une équipe de 6 commerciaux et 3 chefs de projet événementiel
- Prospecter, fidéliser et commercialiser de nouveaux lieux patrimoniaux et culturels ouverts aux événements professionnels
- Prospecter et fidéliser de nouveaux clients MICE et gestion des grands comptes
- Structurer une activité créée de zéro : pipeline, tarification, CRM et KPI
- Développer et animer un réseau de 280 lieux partenaires
- Négocier les accords fournisseurs, rédaction des contrats clients, partenariats, CR

Palais des Congrès & Parc des Expositions de Tours | 2018 – 2022 (CDI)

Responsable du développement commercial Corporate & MICE

Membre du Comité Opérationnel, en charge de la stratégie de développement, de l'attractivité (MICE : Meetings, Incentive, Conferences, Events)

CA : 2,5 M€ → 3,6 M€ | Lauréat Lauriers du Voyage d'Affaires et MICE 2019

- Définir la politique marketing territorial et commerciale de la destination
- Développement commercial corporate
- Manager une équipe de 5 chargées d'affaires pour les congrès et corporate
- Prospecter de nouveaux marchés et fidéliser de nouveaux clients

Ensemble Jacques Moderne | *Tours 2016 – 2017*

Responsable de la diffusion et de la communication

- Développement des partenariats privés régionaux et nationaux.
- Organisation et production de la tournée Montréal & Québec 2017. CA : 150 k€ → 185 k€

L'Hôtel-Club Cosmos* & SPA Groupe Partouche** | *Contrexéville 2014– 2016*

Directeur d'Exploitation Adjoint - Directeur commercial des banquets et groupes

Établissement hôtelier & événementiel au sein d'un groupe de référence dans l'hospitalité et le loisir CA événementiel : 700 k€ → +1,8 M€

- Piloter le développement commercial des activités banquets, séminaires et groupes
- Organiser, coordonner et superviser les banquets, séminaires d'entreprise
- Manager l'équipe de production et de la réception de l'hôtel (15 personnes)
- Gérer le budget du département événementiel et optimiser la rentabilité des opérations

Palais des Congrès de Vittel | *2011 – 2014 (CDI)*

Responsable du développement commercial Corporate & Congrès

CA : 450 k€ → +2,5 M€ en 3 ans

Abbaye (Lorraine – Xlle siècle) | *2008 – 2011 (CDI)*

Responsable du développement commercial & de la valorisation événementielle

Site patrimonial accueillant activités culturelles, touristiques et événementielles

CA événementiel : 30 k€ → +1 M€ | +80% de fréquentation publique en 3 ans

De 1998– 2008 : j'ai occupé diverses fonctions dans le domaine culturel, pour le compte du ministère de la Défense, des Jeunesses Musicales de France, et en qualité de consultant Mécénat pour le ministère de la Culture et diverses associations.

FORMATIONS

MBA Marketing et Développement Commercial ESG Paris, 2021 – 2023

Licence en Management des Organisations Université de Haute-Alsace, 2005

CERTIFICATIONS

- Ingénierie de l'intelligence artificielle (ESGI /2025),
- Excellence Opérationnelle (ESSEC/2020),
- Leadership (Groupe Glob Montréal/ 2020),
- Commerce Omnicanal & Management de projet - ICD Business School (2020)

COMPÉTENCES CLÉS

Stratégie & développement commercial | Yield Management | Pipeline & CRM | KPIs & pilotage de la performance

Management d'équipe & coaching | Management multi-sites | Négociation grands comptes | Expérience client

IA appliquée au commerce | Transformation digitale | Techniques de vente complexe

Langues : Français, Anglais

CENTRES D'INTERET

Saxophone : pratique au sein de plusieurs orchestres | **Course à pied** : semi-marathon, trails, engagement auprès de personnes en situation de handicap | **CrossFit** : pratique en équipe | **Voyages**