

Responsable Développement Commerciale et partenariats

Expériences professionnelles

Aymerau de Mennessier



48 ans, mariée 2 enfants
37230 Luynes
☎ : 06 82 49 72 85

aymerau.de.mennessier@yahoo.fr

Profil [LinkedIn](#)

Compétences

Commercial : démarchage, détection de potentiels; faire grandir les comptes clés

Relations clients : écoute, sens du contact, empathie, déceler des opportunités.

Événementiel : gestion de projet de A à Z, animation et expérience terrain.

Relations Publiques et Presse : femme de réseaux, grand sens du relationnel

Diplômes

2003 - **ESM-A** - Master Communication Institutionnelle
2002 - **Paris I - La Sorbonne**
Suivi du DESS Communication Politique et Sociale
2001 - **EFAP** (Attachée de presse)

Formations

- Ennéagramme, modules 1-4
- Méthode GTD
- Négociation Achats
- Coaching à la prise de parole
- IFPNL
- Avarap

Responsable Développement et Partenariats - Hôtellerie

depuis 15 ans

Châteauform : leader des séminaires, événements et réunions d'entreprise

(80 sites en Europe, 2 200 collaborateurs - 350 M€ de CA en 2025)



Responsable Grands Comptes et Inside (CA - 135 K€ en 2024)

2022 à ce jour

> **cibles** : Directeur Immobilier, Directeur Services Généraux, Direction Achats, DRH

- Développement de l'offre immobilier tertiaire (9 adresses - CA 25 M€ en 2024)
- Construction du plan d'actions commerciales et suivi de la feuille de route
- Présence sur les salons et rencontres d'affaires dédiés
- Adhésion à des cercles business et networking
- Développement des grands comptes leader et challenger et ETI (CA 24 M€ en 2025)
- Prospection : entreprises à missions, fonction RSE, entreprises en croissance, licornes

Responsable Grands Comptes et Partenariats groupe (CA - 100 M€)

2020 - 2022

> **cibles** : Direction Achats, DRH, Directeur des Universités d'Entreprise, Directeur Formation, Direction de la communication et Événementiel... et les fonctions transverses du Codir

- Construction de la stratégie commerciale, communication et marketing
- Suivre les Relations publiques : prises de parole, réseaux sociaux, interviews, articles de presse
- Animation et partenariats et présence sur les salons et clubs métiers RH et clubs business

Responsable Commerciale de l'Expérience en ville, 10 adresses (CA - 35 M€)

2018 - 2020

- Lancement de 4 adresses à Paris (St Lazare, 17^{ème} et en 1^{ère} couronne)
- Stratégie commerciale et plans d'actions marketing

Consultante en recrutement - Cabinet de Recrutement

1 an

2017

Premi'Homme, Groupe Artus (travail temporaire)

90 agences, 350 salariés CA : 188 M€ à Tours



- Développement de la relation commerciale et prospection
- Ciblage des candidats, sourcing : phoning, recherches de profils par approche directe
- Evaluation des motivations des profils et sélection des candidats

Responsable Développement Commercial - Hôtellerie

8 ans

2008 - 2016

Responsable Commerciale : Lancement de la marque en ville **City** (5 adresses)

Responsable Marketing et Communication - Retail

2 ans

2005 à 2007

Wesfield à **Rosny 2** (15 Millions de visiteurs, 650 Millions € CA)

- Mise en place du plan d'actions marketing et budget (1,2 K€)
- Interface entre les commerçants, sièges enseignes et institutionnels.



Mes échappées belles...

- **Voyages et grands espaces** : (Angleterre, Egypte) un intérêt pour la nature et horticulture
- **Passionnée d'histoire et histoire de l'art** : période Empire (personnalités du 19^{ème})
- **Œnologie et gastronomie** : apprécie les tables de grands chefs