



Pascal Cereuil

Consultant en stratégie Innovation,
Web4.0, Web5.0, Enseignant,
Conférencier Tourisme d'affaire et
événementiel

65 ans

- Permis de conduire

- Magny Le Hongre
(77700) France

☎ 06 60 72 31 22

✉ pcereuil@gmail.com



Consultant Formateur Travel Voyage d'affaire, E-Marketing, E-Reputation, Web3.0, Web4.0, Web5.0, Conférencier...

COMPÉTENCES

Spin Up du Tourisme d'affaire et de l'événementiel

- ▶ 40 ans Travel tourisme, MICE, hôtels, réceptifs, événementiel...
- ▶ Parfaite perception du marché touristique. Compétences avérées en gestion de budget
- ▶ Analyse des données transactionnelles larges (client et environnement)
- ▶ Construction de modèle, élaboration de recommandations
- ▶ Accompagnement des appels d'offres
- ▶ Suivi des tendances du marché et fidélisation des principaux fournisseurs
- ▶ Profonde volonté d'apporter, de partager mon expertise capitalisée en tourisme d'affaire et d'innover
- ▶ Aptitudes relationnelles via une collaboration équitable solide et pérenne
- ▶ Capacités à analyser, à manager et à fédérer les équipes
- ▶ Appréhension rapide des problématiques structurelles et d'innovation
- ▶ Parfait trilingue anglais / espagnol
- ▶ Définition stratégie de politique voyage
- ▶ Recherche et négociation avec les fournisseurs (compagnies aériennes, hôtels, agences de voyages, outil de réservation en ligne...)
- ▶ Innovation et évolution de la gamme de produits proposés par la société
- ▶ Parfaite connaissance des nouvelles technologies et Web 4.0
- ▶ <https://www.facebook.com/NouvellesTechnologiesMICE>
- ▶ <http://mpifrance.org/comintech/speaker/pascal-cereuil/>
- ▶ Maîtrise des prompts
- ▶ Pensée stratégique augmentée
- ▶ Créativité assistée
- ▶ Culture numérique et éthique de l'IA
- ▶ Capacité à orchestrer des outils intelligents

Travel Management

- ▶ Enseignement
- ▶ Accompagnement
- ▶ Achat Travel
- ▶ Coaching
- ▶ Conférence

Trilingue Français, Anglais & Espagnol

Notion Grec et Italien

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

- ▶ Parfaite connaissances de ces pays

- Séjours : Chine, Japon, Dubaï, Singapour, Hong Kong, Mexique, Maroc, Italie, Grèce, Indonésie, Côte d'Ivoire, Polynésie, Israël, Tunisie, Cuba, Belize, Egypte, Jordanie, Islande, Chypre, USA, Panama, Suisse, Allemagne, Espagne, Angleterre, Ecosse, Oman, Canada, Brésil, Argentine, Pays-Bas, Belgique, Sénégal, Luxembourg, Hongrie, Autriche, Danemark, Pologne, Norvège, Pérou...

EXPÉRIENCES

Conseiller Municipal (délégation Smartcity) Syndicat Seine et marne Numérique

Mairie - Juin 2020 à décembre 2025

Passer ma ville dans le modernisme, en résolvant les frustrations des citoyens et en amenant des solutions disruptives avec plus d'ultrapersonnalisation et de prédictif

Consultant Enseignant Conférencier Travel et Tourisme d'affaire

Consultant Formateur - Depuis mai 2001 - Freelance - Paris - France

- Depuis mai 2001 : Consultant Travel / Formateur / Professeur / Conférencier...

Dont missions les plus importantes et significatives:

- Depuis Septembre 2010 : Professeur, conférencier & Intervenant pour différentes Grandes Ecoles sur le marché MICE : ESSEC Cergy, SORBONNE Paris, EFAP Paris, Ecole89 Ferrières, Excelia La Rochelle, Cachan, ISEFAC Paris, Nantes, ECS Paris, ISG Paris, Bordeaux, Toulouse Business School, IEFT Lyon, Esthva Angers, ESC YSchool Troyes, PSS Paris, Yschool Chaumont et Charleville Mézière, NARRATIV Paris, ESTIM Université Tunisie...
- 16 novembre 2017 Conférencier sur le Web 4.0 à CCI Marseille
- 8 avril 2016 Conférencier pour CominTech sur les nouvelles tendances digitales dans l'Event
- Juillet / Août 2015 "Operation Manager" en Egypte pour l'inauguration présidentielle du second Canal de Suez avec 3500 VIP et 50 chefs d'état

Formateur Coach pour entreprises Tourisme

- De Décembre 2012 à Janvier 2015 : Vice-président de l'association ABTM-IT
- Responsable formation pour cette Association ABTM-IT

Oct. 2010 à fév. 2011 : Directeur d'exploitation (Management de transition) :

Centre de Congrès l'USINE CA 3M€ (centre de formation & d'insertion)

Gestion du centre de congrès 1 500 M²

Chargé de l'exploitation des événements clients

Supervision des manifestations, en montage, ouvertures et démontages

Garant de la qualité du service

Management et formation des équipes (40 permanents) suivi des

ressources humaines

► Mai 2006 à mai 2008 : Directeur Achats et qualité:
ORMES (Paris)
Acheteur de toutes prestations de tourisme d'affaires (hôtelières, aériennes, événementielles)
Responsable achat et suivi du parc informatique de l'agence : 1,5M€
Directeur Business Unit CIES (World food business) CA 1,2M€
Recrutement, management et formation de l'équipe CIES 2 personnes
Suivi, négociation, mise en place et accompagnement des contrats cadres de l'agence
Création et déploiement du process qualité et des stratégies d'achats au sein de l'entreprise
Evaluation, recrutement et mise en place des process formation pour les 50 collaborateurs
Gestion et suivi d'un budget d'exploitation

Juillet 2005 à janvier 2006 : Directeur d'exploitation:
Centre de congrès CAP15 (Paris) CA 5M€
Gestion administrative, financière et maintenance du centre de congrès 2500M²
Chargé de l'exploitation des événements clients
Elaboration des plans hebdomadaire d'aménagements
Planification et commande des éléments techniques
Supervision des manifestations, en montage, ouvertures et démontages
Contrôle de la mise en place des moyens humains et matériels
Garant des objectifs commerciaux et de la qualité du service
Suivi et management des performances et relations fournisseurs
Management des équipes (20 permanents + 30 occasionnels) suivi des ressources humaines
Formation et encadrement des 20 collaborateurs directs et indirects

Juin 2004 à janvier 2005 : Directeur technique, services généraux :
Groupe PUBLICIS (Paris)
Organisation de fusion et déménagement de 2 sociétés vers Publicis
Création et réalisations des supports de communication
Développement des services et des relations publiques
Fidélisation et développement des prestataires
Gestion des services généraux

Janv. 2003 à juin 2003 : Manager de Transition Tourisme d'affaires:
Denis&Co (Paris)
Audit des besoins du département Tourisme, des clients, développement de stratégies d'achat, gestion des appels d'offre, relations fournisseurs, gestion et suivi des dossiers
Mise en place du process qualité
Gestion et négociation du nouveau site internet, avec création d'e-mails indexés

Mai 2001 à janvier 2002 Acheteur Congrès, Séminaires, Événementiel:
BMS UPSA (Paris) : 3,6M€
Audit des besoins du client, développement de stratégies d'achat
Lancement d'appels d'offre, comparatifs budgétaires
Négociation et mesure de la performance des fournisseurs
Sourcing pour congrès, séminaires, Incentives, voyages d'affaire, événementiels...

Nov. 1997 à mai 2001 Directeur clientèle & Chef de Projet Senior:
Ormes / Facets / Stim (Paris)
Achat, organisation pour le compte des clients de toutes prestations de relations publiques, Congrès, Séminaires, Incentives et événementielles
Budget de 7K€ à 750K€
Gestion de l'accompagnement de groupes Incentives (en France et à l'étranger)
Management et formation des équipes (4 permanents) suivi des ressources humaines

- Avril 1989 à déc. 1996 : Res. Touristique pour Incentives et Individuels: ClubMed
Mexique, Maroc, Grèce, Indonésie, Côte d'Ivoire, Polynésie, Israël, Cuba, Belize, Egypte, Jordanie...
Conception, achat et vente de circuits touristiques pour groupes
Incentives et individuels en tant que réceptif
Gestion d'équipes de 2 à 350 personnes

CONNAISSANCES COMPLEMENTAIRES

Trilingue : Français, Anglais, Espagnol et Notions : Italien, japonais, indonésien, grec

- Mes cours, conférences et Formations dans les grandes écoles sont :
 - E-Marketing E-Reputation Réseaux Sociaux
 - Web4.0 La révolution numérique de décembre 2020
 - Nouvelles technologies Web 3.0 au service des événements
 - Meeting Incentives Congrès Événementiel
 - Événementiel dans le luxe
 - Fil Rouge et Storytelling, Nudge marketing
 - Management Event
 - Management Hôtel...
- <https://www.facebook.com/NouvellesTechnologiesMICE>

Directeur d'exploitation (Manager de Transition)

L'Usine - Novembre 2010 à février 2011 - CDD - Saint Denis - France

D'octobre 2010 à février 2011 en tant que Directeur d'exploitation et formateur de ce centre d'Insertion Professionnel (Management de transition) j'ai pu professionnaliser l'équipe, leur faire comprendre les enjeux du tourisme d'affaire et leur faire appréhender une meilleure approche budgétaire

- Audit du centre de Congrès
- Gestion du centre de congrès 1500 M²
- Chargé de l'exploitation des événements clients
- Supervision des manifestations, en montage, ouvertures et démontages
- Garant de la qualité du service
- Management et formation des équipes (40 permanents) suivi des ressources humaines
- Formation de l'ensemble du personnel sur l'approche qualitative lié au tourisme d'affaire

Directeur Achat

Ormes - Mai 2006 à mai 2008 - CDI - Paris

Création du poste de direction des Achat (qui n'existait pas en France dans les entreprises de tourisme d'affaire)

- Achat de toutes prestations de tourisme d'affaires (hôtelières, aériennes, événementielles...)
- Audit des fournisseurs existant et global sourcing
- Responsable achat et suivi du parc informatique de l'agence : 1,5M€
- Directeur Business Unit CIES (World food business) CA 1,2M€
- Suivi, négociation, mise en place et accompagnement des contrats cadres de l'agence
- Création et déploiement du process qualité et des stratégies d'achats
- Evaluation, recrutement et mise en place des process formation pour les collaborateurs
- Gestion et suivi d'un budget d'exploitation
- Management : 2 collaborateurs temps plein et personnels free-lance

Chef de projet sénior

Exocet - Février 2006 à avril 2006 - Intérim

- Haut tourisme

- Conception et management de projets haut de gamme de tourisme d'affaire pour clients dans la communication

Directeur d'exploitation (Manager de transition)

CAP15 - Juillet 2005 à janvier 2006 - CDD - Paris

Le Groupe SOFIAM (promoteur Immobilier et hôtelier) recherchait un Manager de transition en tant que directeur d'exploitation du Centre de congrès CAP15 (Paris) De Juillet 2005 à janvier 2006 j'ai été amené à restructurer le centre de Congrès et lui permettre de mieux rentabiliser ses espaces en travaillant sur la clientèle d'affaire.

- Gestion administrative, financière et maintenance du centre de congrès 2500M²
- Chargé de l'exploitation des événements clients
- Elaboration des plans hebdomadaire d'aménagements
- Planification et commande des éléments techniques
- Supervision des manifestations, en montage, ouvertures et démontages
- Contrôle de la mise en place des moyens humains et matériels
- Garant des objectifs commerciaux et de la qualité du service
- Suivi et management des performances et relations fournisseurs
- Management des équipes (20 permanents et intérim) suivi des ressources humaines
- Formation et encadrement des collaborateurs directs

Responsable achat directeur technique

Publicis - Juin 2004 à janvier 2005 - CDD - Paris

Responsable achat hors production, directeur technique services généraux De Juin 2004 à janvier 2005 : j'ai été mandaté par Publicis pour intervenir sur la fusion de 2 sociétés de tourisme d'affaire et leur intégration au sein du Groupe PUBLICIS et de créer le département PUBLICIS MEETINGS

- Audit des 2 sociétés pour harmonisation totale avant intégration
- Organisation de fusion et déménagement des 2 sociétés vers Publicis
- Création et réalisations des supports de communication communes aux 3 sociétés
- Développement des services et des relations publiques
- Fidélisation, harmonisation et développement des prestataires
- Gestion des services généraux liés à ces fusions

Manager de Transition Tourisme d'Affaire

Denis&Co - Janvier 2003 à juin 2003 - Intérim - Paris

- Audit des besoins du département Tourisme, et des clients, développement de stratégies, gestion des appels d'offre, relations fournisseurs, mise en place d'un process qualité, gestion et suivi des dossiers
- Lancement d'appel d'offre sur le remplacement du réseau informatique et télécoms de la société
- Gestion des travaux sur le réseau avec les nouveaux prestataires et configuration du parc (PC et Mac)
- Gestion et négociation du nouveau site internet, avec création d'e-mails indexés

Consultant achat hors production

Laboratoires BMS - Mai 2001 à janvier 2002 - CDD - La Defense

BMS UPSA (Paris) : 3,6M€

- Audit des besoins du client, développement de stratégies d'achat
- Lancement d'appels d'offre
- Négociation avec les fournisseurs
- Sourcing pour congrès, séminaires, Incentives, voyages d'affaire, événementiels...

Chef de projet sénior Directeur de clientèle

Ormes / Stim / Facet - Janvier 1997 à mai 2001 - CDI - Paris

Achat, organisation pour le compte des clients corporates de toutes prestations de relations publiques, Congrès, Séminaires, Incentives et événementielles

- Gestion de l'accompagnement de groupes Incentives (en France et à l'étranger)
- Gestion relation client / intervenants / prestataires

Responsable touristique

Club Med - Avril 1989 à décembre 1996 - CDD - Monde

Mexique, Maroc, Grèce, Indonésie, Côte d'Ivoire, Polynésie, Israël, Cuba, Belize, Egypte, Jordanie...

- Conception, achat et vente de circuits touristiques pour groupes Incentives et individuels en tant que réceptif DMC
- Gestion d'équipes de 2 à 350 personnes

Restaurateur

Le Chanel - Avril 1987 à avril 1989 - CDI - Caen - France

(Restaurant Le Chanel : 40 couverts) cuisine française

FORMATIONS

Marketing Digital

SHAW ACADEMY

2015

Fondement du Marketing Digital

- Une compréhension de tous les canaux clés du marketing digital tels que SEO, PPC, médias sociaux, affiliation, contenu et courriel
- Comment définir son public cible
- Crée des campagnes payantes pour les réseaux sociaux et les moteurs de recherche
- Crée une stratégie digital englobant une variété de canaux.
- Meilleures pratiques d'utilisation des sites Web et des mobiles

LYCÉE COURS NOTRE DAME

Septembre 1979 à juin 1980

Bac D

UNIVERSITÉ BREST BRETAGNE OCCIDENTALE

Septembre 1981 à juin 1982

Langues étrangères appliquées

Licence

UNIVERSITÉ CAEN BASSE NORMANDIE

Octobre 1983 à juin 1984

Psychologies appliquées

- Fondements et grands concepts de la psychologie
- Introduction aux pathologies
- Pédagogie générale

AFPA

AFPA

Mars 2009 à février 2010

Stages AFPA : Gestion d'entreprises (4 mois), Bureautique (3 mois), QuarkExpress (3 mois)

