



Thomas OUDART

Développeur expérimenté dans les services aux entreprises et à l'international

Expériences professionnelles

UCPA

Directeur Commercial

Depuis Septembre 2020 · Paris, France

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale B2B et B2C sur l'activité Vacances multi-marques (UCPA, Telligo, La Balaguère, Tootazimut) et multicanaux (agences, CSE, e-commerce, partenaires internationaux), sur le marché des enfants adolescents et des adultes
- Organisation et management fonctionnel de la force commerciale (70 personnes)
- Veille concurrentielle, identification des évolutions de marchés, monitoring de la performance commerciale et reporting au comité exécutif (chiffre d'affaires >190M€)

SODEXO

Vice-Président Business Développement Asie Pacifique – Segment Sports & Loisirs

Membre du comité exécutif Chine et du comité global pour le développement commercial

Septembre 2017 – Juin 2020 · Shanghai, Chine

- Définition et pilotage de la stratégie dans la région pour la gestion des sites (stades, arénas, centres de conférences et destinations culturelles) et les opérations de grands événements sportifs (Jeux olympiques, Coupe du monde) en proposant des services de facility management et restauration
- Négociation avec des clients B2B et des partenaires institutionnels et privés – accords stratégiques avec les groupes d'état Lingnan et BSAM, et contrat de services de restauration pour les Jeux Militaires Mondiaux de Wuhan 2019
- Identification des tendances marché contribuant au développement de nouvelles offres et services
- Prospection commerciale pour les lieux d'exception et grands événements en France, au Royaume-Uni et aux États-Unis

Directeur Marketing - Segment Entreprise

Membre du comité exécutif Chine

Juillet 2016 - Août 2017 · Shanghai, Chine

- Définition et pilotage de la stratégie marketing : analyses de marché et des datas, études insights client et usages consommateur, développement des offres multi-services et restauration avec support aux équipes commerciales (lancement nouvelle offre « la Cantine » et paiement WeChat)
- Direction du département marketing Chine (4 experts) et coordination au niveau régional APAC
- Expert référent pour la conduite du changement pour les grands comptes internationaux

Responsable Grand Compte - Segment Entreprise

Novembre 2013 – Juin 2016 · Shanghai, Chine

Portefeuille NOVARTIS Chine (Campus R&D Shanghai et 27 bureaux en Chine : 200K m2 - 3400 associés - Sodexo 250+ collaborateurs - Budget annuel > 7M USD – contrat de 5 ans).

- Responsable de la gestion opérationnelle (P&L) et commerciale dans un souci permanent d'amélioration de la satisfaction consommateur et d'identification des opportunités d'économies dans la gestion des assets (productivité, 5S, lean etc.)
- Pilotage des tableaux de bord client avec indicateurs de performances (KPI)
- Interlocuteur privilégié client REFS en Asie Pacifique et autres régions (États-Unis, Europe)
- Développement des standards opérationnels : élaboration, pilotage et mise en œuvre des procédures des services sur site (maintenance technique, réception, conciergerie, espaces verts, gestion documentaire, propreté, entrepôt, services courrier, espaces de restauration rapide, fournitures de bureau, sécurité, stationnement, etc.)
- Gestion des contrats sous-traitants (transport de personnes, bionettoyage)
- Participation au montage et à la négociation des appels d'offres en soutient aux équipes commerciales (signature contrat cadre régional – chiffre d'affaires >30M USD)

Directeur Commercial - Segment Education

Octobre 2011 – Novembre 2013 · Paris, France

- Responsable de la stratégie de développement sur la région Paris et Nord-Est de la France
- Gestion des négociations commerciales et du processus de transition avant ouverture du site (chiffre d'affaires > 2M€ de contrat annuel avec des écoles privées)
- Analyse des évolutions du marché, qualification des prospects, identification des opportunités commerciales, et réponses aux appels d'offres

Contact

+33 (0)6 08 99 11 25

thomas.oudart@gmail.com

Nationalité française

38 ans

2 enfants

[Profil LinkedIn](#)

Compétences

Stratégie · Expérience internationale · Gestion financière · Sens de la négociation et de l'écoute · Gestion d'équipe, de projet et de performance · Marketing · Évènementiel · Communication

4 Langues

Courant Français, Anglais, Espagnol et Chinois mandarin

Informatique: Microsoft Office Suite (Word, Excel, Outlook, PowerPoint), Amadeus (GDS), Salesforce

Voyages/Culture internationale : Asie, Europe, Afrique, Amériques

Musique : Saxophone – Jazz

Sports : Rugby, natation, judo, ski

Associations :
Administrateur au Conseil d'administration de l'Ecole Alsacienne à Paris et fondateur des EA Clubs

Récompense :
2015 Sodexo Best Caring Employee

2015 Chartered Institute of Environmental Health - Institut agréé de la santé de l'environnement - Leader certifié HSE CIEH niveau 3

ARISTEIA SPORT COMMUNICATION (ASC)

Directeur de Filiale - Responsable Commercial et Partenariats

Septembre 2008 – Octobre 2011 · Madrid, Espagne

- Ouverture du bureau, responsable des directions stratégiques de la filiale et du budget annuel (> 2M€), recrutement et management de l'équipe commerciale
- Prospection et développement d'un portefeuille client B2B : montage de l'offre, négociation contractuelle, suivi client dans le CRM en proposant des programmes d'hospitalité et voyages lors d'événements sportifs
- Gestion des campagnes marketing, participation à des événements de relations publiques auprès d'institutionnels et de la presse locale

Evènements majeurs :

Jeux Olympiques Londres 2012 : réunions régulières avec les fédérations sportives, le Comité Olympique Espagnol, et le LOCOG pour la billetterie et hébergement. Négociation avec 14 Comités Nationaux Olympiques pour devenir ATR (Authorized Ticketing Reseller). Analyse du marché hôtelier et négociation avec les hôteliers pour les tarifs pendant les Jeux

Roland Garros 2011 : BANESTO (sponsor de Rafael Nadal) – chiffre d'affaires de 400K€

Coupe du Monde FIFA 2010 : HEINEKEN-CRUZCAMPO, COCACOLA, BANESTO, CHEVROLET - chiffre d'affaires de 1,6M€ - Accompagnement des groupes en Afrique du Sud.

Directeur Hébergement

Juillet 2008 – Septembre 2008 · Pékin, Chine

Jeux olympiques d'été de 2008 à Pékin - Gestion opérationnelle des programmes d'hospitalité pour plus de 100 grands comptes, y compris l'hébergement de 8 000 personnes dans 12 hôtels.

STARWOOD HOTELS & RESORTS

Mars 2008 – Juin 2008 · Pékin, Chine

Directeur Commercial et Marketing - Four Points by Sheraton Hotel and Aloft Haidian
Préouverture (1500 chambres et appartements). Elaboration de la stratégie commerciale et marketing, prospection et développement d'un portefeuille Grand Compte, recrutement, formation et pilotage de l'équipe commerciale et marketing (30 commerciaux).

ACCOR HOTELS

Mars 2006 – Mars 2008 · Pékin, Chine

Directeur Commercial et Marketing - Novotel Beijing West

Préouverture-représentant du siège Accor Chine, interlocuteur privilégié propriétaire, supervision de la construction, recrutement de l'équipe de direction et de l'équipe commerciale (10 commerciaux). Ouverture de l'hôtel.

Représentant du siège /Charge de projet - Mercure Beijing Wanshang

Préouverture-Supervision de la construction, responsable du budget d'ouverture de l'hôtel, y compris la présentation au conseil d'administration des propriétaires chinois, recrutement du personnel. Ouverture de l'hôtel.

Assistant Directeur Commercial et Marketing - Novotel Beijing Peace

Prospection commerciale auprès d'une clientèle entreprise et ambassade, chargé de la communication Jeux Olympiques 2008, lancement de nouveaux produits et offres, développement du département événementiel, coordination du groupe de travail Tourisme à la Chambre de Commerce d'Industrie Française en Chine (CCIFC). Taux de remplissage >90%

Formation



HARVARD BUSINESS SCHOOL - BEMS The Business of Entertainment, Media, and Sports · Executive Program · (2017/2019)

KEDGE BUSINESS SCHOOL - International BBA Gestion et management en milieu international · Campus de Marseille · (2003/2006)

UNIVERSITY OF RHODE ISLAND (RI, USA) - College of Business & Administration – BBA Bachelor Business Administration · Marketing communication · (2005)

INFA - BTS Tourisme Ventes et Productions touristiques · (2003)

INALCO Institut national des Langues et Civilisations Orientales - DEUG/DULCO et CPLCO de Chinois · (2003)

Ecole Alsacienne - Baccalauréat scientifique · (2001)

Capital Normal University of Beijing 北京首都师范大学 - Campus d'été · (1999)

