



Bertrand Legrand

Directeur Flagship Farrow & Ball

Grand Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

French (Native)

English (Work Proficiency)

Spanish (Basic)

About

Expert dans le secteur hôtelier/résidentiel comme Chef de projets agencement & équipement mobilier et comme Directeur commercial/MICE.
Maîtrisant la conduite des opérations : développement du portefeuille clients, conception de la solution, conseil personnalisé, négociation et achat de matériels, conduite des projets d'aménagement d'hôtels/restaurants/bureaux/boutiques/résidences privées, suivi des travaux jusqu'à la livraison, vente de prestations additionnelles, animation du réseau de prestataires (architectes, artisans, fournisseurs) Excellent négociateur et chef d'équipe, organisé, créatif, passionné, je souhaite poursuivre mon implication me permettant de concevoir, développer et coordonner des projets.

BRANDS WORKED WITH



Experience



● Directeur Flagship

Farrow & Ball | Jul 2021 - Now

● Chef de Projets Conception et FF&E

BLAB | Mar 2017 - Jul 2021

Accompagnement d'une clientèle B2B et B2C pour des projets de rénovation, associant la conception, la préparation des planches de tendances, les achats FF&E et le gros œuvre Missions en Europe

Design et suivi de chantiers des établissements de Châteauform dont le Château du Val Saint-Lambert en Belgique (8 mois) et le Châteauform City Rio-Monceau à Paris (3 mois) : détermination des budgets et des moyens, négociation et achats des matériaux, proposition en matière d'ameublement, d'architecture intérieure et d'identité visuelle

Conduite de projets B2C et B2B : rénovation de maisons de maître à Senlis, conception de cuisines et de cheminées, rénovation de salons privés et d'une salle de coworking, restauration d'assises en lien avec un tapissier spécialisé en meubles de style

Animation d'un réseau professionnel : recrutement des architectes et artisans, coordination des opérations, suivi de la qualité d'exécution

Gestion commerciale et comptable : devis, facturation, vente de prestations additionnelles, relation clients



● Chef de Projets Interior Design - FF&E - Contract

Châteauform' | Apr 2016 - Apr 2017

Pilotage d'un portefeuille de projets européens depuis la conception du design jusqu'à la livraison, dont le Campus Saint-Just (anc. Château Saint Just) et le Château de Reinhartshausen en Allemagne

Design et suivi des travaux : réalisation des moodboards (planches de tendance), négociation des achats de matériaux, suivi de l'ameublement et de la décoration, veille à la conformité de l'identité visuelle & olfactive selon le concept du Groupe

Réalisation d'études avec les directeurs et les équipes pour définir les critères d'un service de qualité premium et optimiser le parcours clients

Passage sous statut indépendant en 2017 après la restructuration de la direction artistique & conception

● **Directeur Commercial et Marketing**

Principal Hotel Company | Apr 2008 - Apr 2016

Membre du CoDir

Commercialisation de l'hôtel 150 chambres, 30 salles de réunion durant la phase de pré-ouverture : offre, organisation des visites, configuration sur OPERA, intégration des outils de suivi (forecast, leads, base de données, yield management)

Pilotage du développement sur les segments MICE/Corporate/Mariages & banquets/E-marketing/ Réservations individuelles 8 collaborateurs

Animation de la performance : maintien d'un climat de travail fédérateur, encadrement et stabilisation de l'équipe commerciale, analyse des écarts prévisions/résultats, veille à la qualité de service (plan de formation, bite-size trainings, self health check), entretiens d'évaluation

Fidélisation de la clientèle : gestion des contrats-cadres pour des sessions de formation (3 000 nuitées par an)

Participation à la revue commerciale et financière trimestrielle avec le CEO, reporting au siège au Royaume-Uni

● **Senior Sales Manager**

Château Hôtel Mont Royal | Mar 2002 - Mar 2008

Responsable Commercial MICE Château Mont Royal, Groupe Tiara Hôtel 5* accueillant des séminaires en semaine et une clientèle individuelle le week-end, 100 chambres, 7 salles de réunion

Développement de la clientèle d'affaires et des résultats associés aux actions MICE : meetings, incentives, conferences, events

Gestion de l'offre commerciale : prise de briefs, relance des leads en option, suivi des deposits, organisation des visites de l'établissement, lancement de nouveaux produits de luxe

Fidélisation des visiteurs médicaux organisant des séminaires de présentation de produits à destination des médecins

● **Coordinateur séminaire**

Les Jardins du Marais , a Gate Collection hotel | Oct 2000 - Mar 2002

Coordination et contrôle du bon déroulement des événements dans le respect du cahier des charges

Analyse des dossiers signés par les commerciaux, préparation de la signalétique, des propositions de menus & cocktails, location du matériel, ventes additionnelles, gestion de la relation client, facturation