



# Thierry-f PECORELLA

## Directeur Général

Hôtellerie et Restauration de luxe

Excellence Opérationnelle

Ouverture d'hôtels

Stratégie de développement

Techniques de motivation

52 ans

✉ thierry.pecorella@free.fr  
☎ 0688230865

Professionnel accompli et axé sur la croissance avec plus de 15 ans de succès à la tête d'hôtels de luxe, par la croissance des revenus et le développement de la satisfaction des clients.

Reconnu pour promouvoir une vision efficace et des changements positifs qui améliorent l'efficacité opérationnelle, et les marges bénéficiaires.

Maîtrise de l'amélioration du contrôle des stocks, du revenu par chambre disponible (RevPAR), des parts de marché et de la structure tarifaire.

Leader charismatique avec succès dans l'établissement, le maintien et l'amélioration de l'image de l'hôtel au sein de marchés hautement compétitifs grâce à des initiatives de marketing centrées sur le client. Un excellent mentor pour le développement des employés, la mise en œuvre de techniques de motivation et à la création d'un environnement de travail axé sur les objectifs.

## Expériences

### Directeur Général

Hotel Bowmann Paris - Depuis 2022



- Mise en place d'une nouvelle équipe d'encadrement performante
- Structuration de l'établissement aux codes du luxe
- Définition et pilotage de moyens de gestion financière
- Définition et mise en place de la marque employeur
- Mise en place des processus de vente, de déploiement et de suivi

### Directeur Général

Ultima Courchevel - 2020 à 2021



- Resort de 13 Chalets de luxe\*\*\*\*\*, restaurant & Bar, Spa By SwissPerfection
- Assure le leadership et l'orientation en matière de planification stratégique, d'amélioration des processus, de stratégies de tarification, de sélection du personnel.
- Supervise un large éventail de fonctions, dont la pre ouverture, le suivi du projet, le positionnement de l'établissement au sein de la destination Courchevel, la mise en place des standards, la conformité réglementaire et le recrutement.
- Gestion du pre opening, coordination des travaux avec le maître d'ouvrage

### Directeur Général Cluster Lyon

Radisson Blu Lyon & Cour des Loges - 2016 à 2020 - Lyon



- France

- 245 Chambres - 500 m2 Espace Conférence @ Banquets - Restaurant Gourmet Célest & Bar à cocktail panoramique
- Planification, gestion et réussite du processus de préouverture et de la réouverture de l'hôtel après 33 mois de fermeture pour une rénovation complète.
- Détermination des points à améliorer et mise en œuvre de pratiques exemplaires, qui stimulent la croissance des revenus
- Déploiement de processus opérationnels et de stratégies de développement commercial, avec un chiffre d'affaires total de +28%, +107% de GOP et +28% de croissance TrevPar après 3 ans d'ouverture
- Amélioration des niveaux de satisfaction des clients et de l'image de l'organisation en affinant les normes de prestation de services
- Conversion et rebranding du boutique hotel 5\* Cour des Loges, 60 Chambres et Suites, restaurant Les Loges 1\* Michelin, Café Épicerie, Bar Fumoir, Spa

### Directeur Général

Radisson Blu Hotel Toulouse Airport - 2012 à 2016 -



Blagnac - France

- 200 chambres & Suites - Restaurant & Bar - Centre de conférence 700 m2 - 1000 m2 Patio paysagé - Spa  
60 employés
- Gestion d'une équipe de 60 personnes, supervision des opérations pour 200 chambres/suites, restaurant avec centre de conférence de 700 m<sup>2</sup> et patio intérieur de 1000 m<sup>2</sup> - spa

## Compétences

Direction Générale d'Hôtel

Trilingue Anglais-Français-Italien

Excellence Opérationnelle

Leadership

Business Ethique

Satisfaction des clients

Ouverture d'hôtels

Coach pour Directeurs Généraux  
(Mentor)

Gestion financière

Gestion de travaux

- Par le développement de la qualité de l'hôtel et des pôles de restauration, et l'amélioration de sa compétitivité, positionne l'hôtel en leader MICE et réalise + 7.5 % de croissance de revenu et +15% de RBE en 3 ans

## Directeur Général

**Radisson Blu Hotel Aix les Bains & Résidence Les Loges du Park - 2010 à 2012 - Aix les Bains - France**



- Un hôtel de 102 Chambres et Suites et une Résidence hôtelière de 70 appartements
- Dirige un large éventail de fonctions, y compris les ventes, la gestion du personnel et la croissance des revenus en mettant l'accent sur l'excellence du service et le taux de satisfaction des clients. Développe une équipe inter fonctionnelle de 40 employés avec pour objectif de rationaliser les opérations.
- Reconnu comme expert en la matière ; repositionne l'hôtel et la résidence au sein du marché selon les normes opérationnelles du groupe et en améliore les rentabilités avec une progression du RBE +38% - Occupation + 18.5 points - + 23% de pénétration de marché

## Directeur des Opérations et Commercial

**Radisson Blu Hotel Nice - 2005 à 2010 - Nice - France**



- 331 Chambres et Suites - Espace conférence de 1500 m2 - 2 restaurants - Plage privée  
120 Employés
- Planifie, gère et exécute un programme de rénovation majeur qui a pris fin en 2004, repositionne l'hôtel sur ses marchés sources, augmente le RevPAR et atteint le ROI pour 331 Chambres et Suites avec un Centre de Conférence de 1500 m<sup>2</sup> - 120 employés. Responsable des services opérationnels, y compris le revenu, les ventes et le marketing.
- Réalise le développement du RBE de +10%, en élaborant une stratégie commerciale ciblée à succès, visant les marchés européens et internationaux MICE et les réseaux de loisir haute contribution, en améliorant la productivité de l'équipe de Ventes & Marketing par le développement des compétences et la mise en place d'un plan d'économie qui rationalise les activités à faible valeur ajoutée

## Directeur Commercial & Marketing

**Le Méridien Garden Beach - 2002 à 2005 - Juan les Pins - France**



- Développement Commercial de l'établissement sur les segments loisirs et affaires
- Mise en place effective d'une équipe Commerciale et Yield
- 175 Chambres et Suites - 500 m2 Espace Conférence - Plage Privée - Spa
- Croissance du revenu de 10%

## Directeur des Ventes

**Expériences supplémentaires - 1999 à 2005**

En tant que directeur des ventes et du marketing au Méridien Garden Beach, directeur des ventes chez Forte - Le Méridien Hotels & Resorts/Milan, directeur des ventes au Radisson Blu Lac de Garde

## Formations

### Diplome de Cafetier - Patente Genevoise

PCTN, Onex - Suisse

Depuis juin 2021

Patente Genevoise de Cafetier, restaurateur, hôtelier - LRDBHD

### GMP

Cornell University, Ithaca USA

General Managers Program

### Licence de Géographie

Université Nice Sophia Antipolis

### BTS Tourisme

Lycée Hotelier Tourisme Paul Augier

Conception & Commercialisation

### Baccalauréat Lettres & Langues

Lycée Massena Nice