

**Thierry BAUX**

Directeur Associé et fondateur de **B-RESSOURCE depuis 2006**

**2005**

**EXPEDIA – HOTELS.COM**

**Regional Director Europe du Sud-Lodging**

57% des revenus de la région Europe- CA : 100 millions de \$- 60 personnes  
Mission : Développement, Optimisation et Acquisition de l'offre hôtelière, définition de l'organisation et de la stratégie en relation avec les points de ventes européens.

**1999 -2005**

**AIR CANADA** France.

Directeur Commercial puis **Directeur Général** France en Février 2000 et **Directeur Général France et Moyen Orient** à partir de Septembre 2003  
Responsable légal de la filiale française – 70 salariés – CA = 70 Millions € .  
Développement de la profitabilité des routes France - Canada, Réorganisation des équipes en véritable centre de profit. Croissance de la recette unitaire +29%.Doublement saisonnier des fréquences exploitées.

**1998 - 1999**

**SIXT** France – Leader Allemand de la location de voitures.

**Directeur Commercial** France. Implantation de la marque en France - Référencement auprès des grands comptes et des réseaux de distribution.

**1996 - 1998**

**MERCURI URVAL** – Cabinet européen de Conseil en ressources humaines.

**Consultant** -Vente de solutions et réalisation de prestations auprès de dirigeants – Recrutement, Evaluation de potentiels individuels, d'équipes et de structures.

**1991 - 1996**

**EURALAIR**

**Chef de Produit** Vols Réguliers (CA 10.7 millions €)

Lancement de liaisons régulières Paris Madrid Valladolid Saragosse et Paris Toulouse puis Paris Quimper. Conception, réalisation et suivi complet du marketing-mix. Responsable des ventes.

**1988 –1991**

**TWA- Trans World Airlines-** France

**Senior Sales Representative** –

Développement des ventes Grands Comptes.

## **MANDATS PROFESSIONNELS**

**2003- 2005**

Président du comité exécutif de  
La **Commission Canadienne de Tourisme en France**

**2001-2003**

Porte-parole de **Star Alliance** pour la France.

**2000-2003**

Second vice-président de la **Chambre de CommerceFrance - Canada.**

## **FORMATION PROFESSIONNELLE**

**2006**

**INSEAD:** Competitive Strategy 2 days training

**2003**

**SIX SIGMA** : Green Belt training

**1996**

**Mercuri International** : Techniques de Ventes

**1997**

**Mercuri Urval** : Analyse de profils – Evaluation de potentiels.

## **FORMATION SCOLAIRE**

1988

Diplôme de **L'École Supérieure de Gestion (ESG)** – Option Marketing.