
LE LYCEE FRANÇOIS RABELAIS DE DARDILLY ACCUEILLE MATHILDE VIGNAT A LA DECOUVERTE DU METIER DE REVENUE MANAGER

Etudiants 2TSC Gabin Farre et Yoan Donazzolo – CC BY NC SA – 4 novembre 2022

En ce jour du jeudi 29 Septembre 2022, les élèves de la classe de deuxième année BTS Management de l'hôtellerie ont pu découvrir le métier de revenue manager.

C'est Mathilde Vignat, Revenue manager chez Accor invest qui s'occupe de 4 hôtels sur la région lyonnaise qui a présenté lors d'un échange au lycée François Rabelais son parcours et ses activités au quotidien.

Ancienne étudiante de BTS Hôtellerie, elle a continué ses études en licence et master en management de l'hôtellerie.



I. Présentation du métier

Pouvant exercer dans différents domaines (compagnie aérienne, location de véhicules, agence de voyages, hôtels...), le rôle du revenue manager en hôtellerie consiste à améliorer au maximum les revenus de l'entreprise. Travaillant en collaboration avec le service commercial, sa mission principale est d'optimiser la politique tarifaire en gérant les capacités disponibles en fonction de l'offre et de la demande. Par exemple, il doit augmenter les tarifs lorsque la demande dépasse les capacités d'offre ou proposer les tarifs les plus bas pour des réservations effectuées très en avance. Occupant un poste décisionnel au sein de l'entreprise, le revenue manager élabore les recommandations concernant notamment les tarifs, l'ouverture et la fermeture des réservations, les promotions... Afin de réaliser son objectif, il doit mettre en place une veille concurrentielle pour se

tenir au courant des prix pratiqués par la concurrence. Il prend aussi part à la mise en place des offres spéciales et à la coordination de leur mise en œuvre.

Ses missions principales sont d'optimiser les revenus de l'hôtel, c'est-à-dire, vendre au meilleur prix les services de l'hôtel (chambres, salles de conférence, spa ...) pour atteindre une rentabilité maximale.

Son métier, ses missions :

- Analyser le taux d'occupation, le prix moyen et le revenu par chambre,
- Établir une stratégie tarifaire et de vente claire et organisée auprès des agents de réservation, des commerciaux et des réceptionnistes,
- Organiser une cellule de veille concurrentielle pour déterminer la politique tarifaire des principaux concurrents,
- Élaborer les budgets prévisionnels pour des actions commerciales,
- Effectuer des prévisions rigoureuses,
- Travailler en relation directe avec le directeur de l'hôtel, le responsable de l'hébergement, le chef de réception, ou encore le chef du département vente et marketing.

II. La formation requise pour devenir revenue manager

Les personnes souhaitant exercer le métier de revenue manager peuvent commencer par un BTS tourisme ou un BTS hôtellerie-restauration option mercatique et gestion hôtelière. Elles peuvent ensuite poursuivre avec un MST gestion et production hôtelières et restauration ou une Licence professionnelle en marketing du tourisme et hôtellerie. Un Master en marketing ou en marketing des services et revenue management permet aussi d'accéder à ce métier.

III. Les qualités exigées pour devenir revenue manager

Différentes qualités sont requises pour mener à bien les tâches du revenue manager. Pour prétendre à ce poste, les candidats doivent posséder un esprit analytique et être bons statisticiens. Un certain penchant pour les nouvelles technologies, les outils informatiques ainsi que la maîtrise de l'anglais commercial sont aussi requis. Pour exercer ce métier, les postulants doivent aussi se démarquer par leur réactivité et leur sens de l'anticipation. Par ailleurs, collaborant de près avec les autres services, ils doivent posséder d'autres qualités comme la diplomatie, l'esprit d'équipe, le sens de la communication et le tact.

VI. Le salaire d'un revenue manager

En début de carrière, un revenue manager gagne entre 28 000 € et 35 000 € bruts par an. Après plusieurs années d'expérience, la rémunération moyenne peut atteindre 60 000 € bruts par an.