

Bonsoir à toutes et à tous.

Voici, en seconde partie de message le condensé de la réponse faite par L. Maurin, nouveau Directeur Commercial de SEML, concernant la réunion du 14 janvier suite à notre compte-rendu que nous vous avons diffusé.

Les membres de la commission commerciale et du collectif se félicitent de ces décisions prises et de la volonté de la direction de SEML de positionner notre Domaine d'Albret dans ses priorités de développement.

Bien évidemment, nous allons suivre avec attention, les résultats des actions de SEML dans les semaines et mois à venir et l'impact commercial que va provoquer l'embauche du futur collaborateur sur le site. Son profil semble, en effet, très intéressant.

Nous attendons beaucoup également des actions mises en place en partenariat avec le golf qui doivent nous permettre d'accroître, d'une manière significative, le C.A. du domaine.

Nous referons un point d'étape courant avril/mai, avec les membres de la CCDA (Commission Commerciale Domaine d'Albret) à l'occasion d'une visite dans vos bureaux d'Aix-en-Provence.

Un correctif s'impose concernant le nombre de sites géré par SEML:

Le groupe SEML exploite 34 sites et non 14 répartis de la façon suivante :

- 10 hôtels
- 3 résidences de campagne
- 21 résidences de montagne

Bien cordialement.

" Monsieur BECK,

Toutes nos excuses pour le retard pris dans notre retour, suite à votre compte rendu exhaustif de la réunion du 14 janvier.

Nous vous remercions ainsi que Madame CARTRON, pour le temps que vous nous avez consacré et la qualité de nos échanges et les actions que vous nous avez préconisées.

Nous vous reconfirmons que le Domaine d'Albret est une des priorités du groupe SEML et que nous mettons toute notre énergie pour faire avancer nos actions.

Pour être concret, concernant le recrutement d'un commercial pour le domaine, nous sommes en finalisation de recrutement nous recevons le candidat pré sélectionné, jeudi prochain pour son entretien final dans nos locaux.

Il devrait pouvoir prendre ses fonctions sous 15 jours sur le Domaine, il s'agit d'un profil expérimenté, qui va pouvoir nous apporter un portefeuille clientèle de groupes touristes et une expérience de plusieurs années dans la commercialisation d'un lieu événementiel dans l'Allier. Il a également la personnalité et la volonté de développer les partenariats locaux essentiels à l'activité du site.

D'autres parts, un certain nombre d'actions ont été mise en place :

**Avec le Golf :**

- Offre Golf star ( en PJ) envoyé à 65 000 golfeurs 1ere semaine de mars par mailing)
- Offre Golfmag ( en PJ Golfmag) envoyé tous les mois aux clients et sur le magazine Golfmag
- Offre Golfy relayée tous les mois auprès des Adhérents avec réduction sur les abonnés

**En communication directe + site internet SEML :**

- Une offre week end romantique en finalisation
- Une offre golf : le <http://hotel.monalisa.fr/sejour/120.GOLF/571.GOLF-:-Coup-de-coeur.html>
- Une offre week end : <http://hotel.monalisa.fr/sejour/128.Weekend.html>

**Avec nos partenaires Web :**

Mise en place de tous les packages précitées sur les opérateurs spécialisés ( weekend desk, booking...)

## **Apporteur d'affaires sur Toulouse :**

Mise en place d'un contrat apporteur d'affaires avec Gold in Toulouse, agence spécialisé dans la promotion des activités sur Toulouse et environs, avec un réseau important auprès des entreprises importantes et agences événementielles + milieu du Rugby (adhérent table ovale).

## **Rdv Clients séminaires :**

Un planning de Rdv sur des acteurs majeurs du marchés a déjà était mis en place dans l'attente du nouveau commercial pour anticiper la saison

Toutes les autres actions doivent attendre l'arrivée de notre nouvelle force commerciale sur place.

Nous étudions en parallèle toutes les possibilités de faire évoluer le produit afin de trouver d'autres marchés porteurs.

Enfin, nous sommes à votre disposition pour formaliser une date pour participer à une réunion commerciale dans nos bureau à votre convenance.

Nous sommes à votre entière disposition

Cordialement "

**Lionel MAURIN**

Directeur Commercial

Découvrez notre catalogue Mona Lisa [Hiver 2015-2016](#)