

Les distributeurs partenaires au cœur de l'organisation commerciale de PONANT



Olivier Narcy, Chief EMEA Sales & Global Customer Relations Officer – Priscille Bravard, Global Customer Relations Director

Engagé à offrir la meilleure qualité de service à ses distributeurs partenaires, PONANT fait évoluer son organisation commerciale dans un contexte de forte croissance des activités et des effectifs. La Direction commerciale Europe Middle East Africa (EMEA), toujours animée par Olivier Narcy, est désormais rattachée directement à la Direction Générale. La nouvelle Directrice des Relations Clients Groupe, Priscille Bravard, a pour mission de piloter le déploiement d'une organisation optimisée pour un service personnalisé. Les équipes commerciales terrain en France et en Belgique sont renforcées pour toujours plus de proximité.

« Ces dernières années, le doublement de notre flotte et le déploiement de notre stratégie Explore to Inspire ont généré une forte croissance des activités de PONANT en France, en Europe et dans le monde », explique Olivier Narcy, Directeur commercial EMEA et Relations Clients Groupe de PONANT. « La distribution indirecte, qui représente plus de la moitié de nos volumes de vente, est un pilier de notre développement. Pour accompagner cette croissance et anticiper l'avenir, nous faisons évoluer notre organisation commerciale. L'arrivée de Priscille Bravard à la Direction des Relations Clients Groupe et le renforcement de nos équipes sur le terrain vont nous permettre de garantir le plus haut niveau de qualité de service à nos distributeurs partenaires. »

Par ailleurs Olivier Narcy rejoint les instances de gouvernance de PONANT en intégrant le Comité International en tant que Chief EMEA Sales & Global Customer Relations Officer. Avec cette nomination le Président Hervé Gastinel place au cœur de la stratégie de la compagnie les enjeux clients et business notamment en Europe.

Priscille Bravard, nouvelle Directrice des Relations Clients Groupe

L'arrivée de Priscille Bravard marque une nouvelle étape dans le développement de la Direction des Relations Clients, dont les effectifs ont triplé ces dernières années. Priscille apporte une solide expérience en management commercial pour les marques de luxe TAG HEUER (LVMH) et Ulysse Nardin (Kering). Notamment en charge du réseau de distribution à bord des bateaux de croisière, elle a pu se familiariser avec cet environnement particulier. En tant que consultante, elle a aussi mené à bien des projets d'envergure, comme la réorganisation des plateformes d'appel d'un important fournisseur d'énergie.

Construire une relation client d'excellence personnalisée avec les distributeurs partenaires

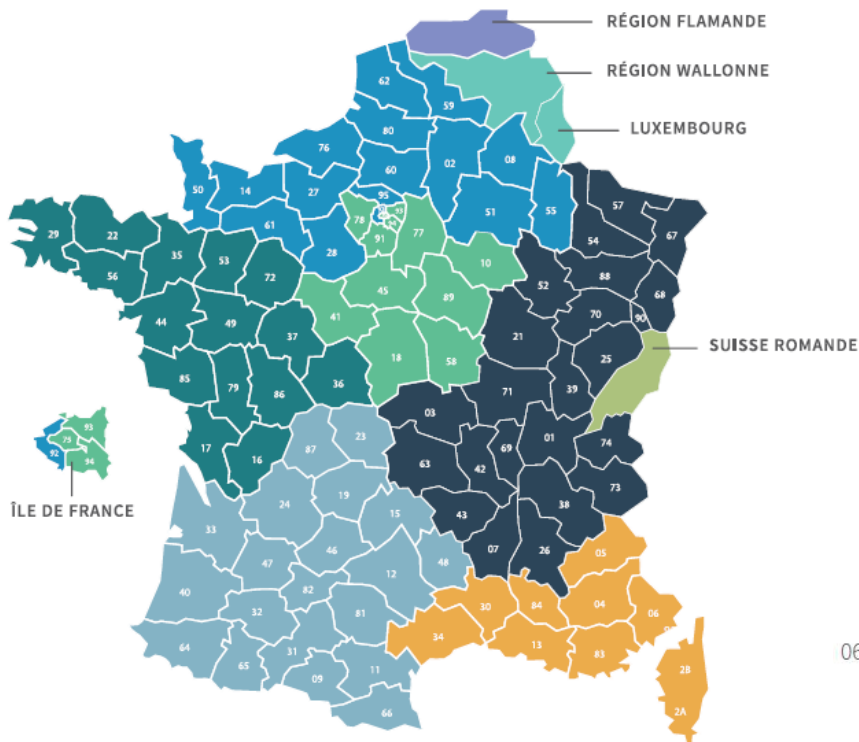
Avec ses équipes, Priscille pilote désormais l'ambitieux programme de transformation de la relation clients engagée par PONANT. L'objectif est d'offrir une expérience avant et après-vente à la hauteur de la qualité de service proposée à bord. Les agents de voyage et tour operators seront les premiers à bénéficier de cette nouvelle organisation. Au sein de la plateforme de réservation, des équipes sont désormais dédiées aux partenaires distributeurs sur chaque marché, avec des interlocuteurs attirés qui connaissent parfaitement leurs attentes et leurs contraintes.

Cette organisation sera pleinement opérationnelle d'ici l'automne. Elle a largement été présentée lors du second séminaire annuel B2B organisé du 28 au 30 août 2023. 80 agents de voyage ont eu le privilège de naviguer à bord du *Champlain* pour s'imprégner de l'expérience PONANT du luxe à la française. C'était aussi une occasion unique de resserrer les liens avec les équipes commerciales.

Renforcement de l'équipe commerciale dédiée aux partenaires France, Belgique, Suisse

Trois nouveaux interlocuteurs rejoignent l'équipe commerciale B2B France, Belgique et Suisse qui compte désormais dix collaborateurs. Le nouveau découpage régional est conçu pour renforcer la proximité avec les distributeurs partenaires. Maud Jacquot prend en charge la région Rhône Alpes & Est et Patrick Le Léon la région Sud-Ouest & Pyrénées. En Belgique, Jodie Decostre devient responsable des ventes Wallonie et Luxembourg, en tandem avec Sam Verhaegen qui se concentre sur la Flandre.

Pour contacter votre interlocuteur dédié :



STÉPHANE GRILLON

06 77 84 24 63 | sgrillon@ponant.com

Directeur des ventes France,
Belgique et Suisse



CORINNE GUILLON

06 40 54 48 90 | cguillon@ponant.com
France - Ouest



MAUD JACQUOT

06 77 51 67 45 | mjacquot@ponant.com
France - Rhône-Alpes & Est



MAUDE KUCHNO

06 84 64 78 81 | mkuchno@ponant.com
France - Grand Nord



CÉLINE LAGRAULET

06 37 56 83 45 | clagraulet@ponant.com
France - Centre & Paris RP



PATRICK LE LÉON

07 88 90 74 69 | pleleon@ponant.com
France - Sud-Ouest



ERIC RACINE

06 74 01 94 57 | eracine@ponant.com
France - Sud-Est, Corse & DOM-TOM



SYLVIE LEGAULT

+41 79 961 22 07 | slegault@ponant.com
Suisse romande



JODIE DECASTRE

+32 470 85 46 16 | jdecostre@ponant.com



SAM VERHAEGEN

+32 472 90 27 62 | sverhaegen@ponant.com
Belgique - Flandres

À PROPOS DE PONANT

Explore to inspire : explorer pour mieux comprendre, apprendre, partager et protéger. PONANT s'engage depuis 35 ans pour un tourisme plus responsable et des voyages d'exploration porteurs de sens. La flotte sous pavillon français est composée de 13 navires de petite capacité, dotée d'équipements environnementaux dernière génération. Avec PONANT, l'exploration est raffinée, authentique et source d'inspiration. Plus d'informations sur www.ponant.com

Contacts Presse | Laure Foulatier +33(0)4 26 84 24 02 | Aurélie De Paula +33(0)4 88 66 64 38 | presse@ponant.com

#PONANT / #INSTANTPONANT

