

## Deux nominations à la direction de Club Med Suisse

Genève, le 2 février 2016 – Depuis le 1<sup>er</sup> février 2016, Nathalie Rohmer a été nommée responsable des ventes indirectes de Club Med Suisse, devenant l'interlocutrice privilégiée des réseaux de distribution.

Jérémy Scarpati est quant à lui le nouveau responsable de Meetings & Events Suisse, fonction qu'il occupe depuis janvier. Il a pour mission la promotion de l'offre dédiée aux entreprises *Meetings & Events by Club Med*, la nouvelle identité de Club Med Business.

**Nathalie Rohmer** (30 ans) a débuté son parcours en 2005 au sein de L'TUR à Strasbourg (filiale du groupe TUI Travel PLC). Dès 2007, elle gère l'équipe de son agence de l'aéroport de Genève puis, en 2011, devient consultante en stratégie d'entreprise, coach et formatrice. A ce poste, elle encadre les agents et leurs responsables en France, Suisse, Allemagne et Autriche. Suivant deux formations continues auprès de l'institut V.I.E.L coaching and training de Hambourg, elle décroche une certification *Business Coach* et *Business Trainer*.

Nathalie Rohmer a rejoint Club Med Suisse en février en tant que responsable des ventes indirectes. Interlocutrice privilégiée des réseaux de distribution, elle mettra en œuvre une politique commerciale visant à accroître les ventes en Suisse ainsi que le chiffre d'affaires et le volume des clients auprès du réseau de distribution.

Avant de rejoindre Club Med Business France en 2010 (aujourd'hui *Meetings & Events by Club Med*), **Jérémy Scarpati** (31 ans) a travaillé en tant que *freelance* dans l'évènementiel, notamment comme régisseur de dispositif publicitaire pour le Tour de France, responsable de salle au Festival International du Film de Cannes. Au bénéfice d'un Master en marketing stratégique de l'IAE de Toulouse, il détient également un *Bachelor of Arts in Business Administration* du John Moore University de Liverpool.

Jérémy Scarpati a rejoint l'équipe de Club Med Suisse en janvier en tant que responsable Meetings & Events. Il définira et déploiera une politique visant à accroître les ventes et augmenter le chiffre d'affaires de cette offre dédiée aux entreprises.

---

### **A propos du Club Med** - [www.clubmed.ch](http://www.clubmed.ch)

Fondé en 1950, Club Med s'est forgé en 65 ans une place de leader, grâce notamment à sa célèbre formule tout compris, son esprit de convivialité, son ambiance multiculturelle et ses infrastructures familles et enfants au cœur des plus beaux sites du monde. Attentif aux demandes de sa clientèle et à l'évolution des modes de consommation, Club Med a effectué en 2004 un repositionnement sur le haut de gamme tout en préservant le caractère « Club » unique de la marque.

Présent dans 25 pays avec 13 500 GOs et GEs de plus de 100 nationalités différentes, Club Med compte près de 70 Villages répartis sur cinq continents (classés sur une échelle allant de 3 à 5 Tridents /  $\Psi$ ) ainsi des Villas et Chalets-Appartements situés au sein de Villages 4 ou 5  $\Psi$  alliant l'intimité d'une maison d'exception aux avantages du Club.

Club Med propose également des croisières à bord du voilier Club Med 2, des circuits découverte « Les Circuits Découverte by Club Med » ainsi qu'une activité *incentive* et séminaires « Meetings & Events by Club Med » (nouvelle identité de Club Med Business).

En Suisse, le Club Med est présent depuis 1956. Il compte aujourd'hui trois Villages Neige à Villars-sur-Ollon, Saint-Moritz et Wengen.

---



***Pour tout renseignement :***

Cabinet Privé de Conseils

Tél. : 022 321 45 40 / E-mail : [clubmed@cpc-pr.ch](mailto:clubmed@cpc-pr.ch)

[www.clubmed.ch](http://www.clubmed.ch)