



KEVIN MACHEFERT

DIRECTEUR COMMERCIAL, MARKETING ET IT DU GROUPE MACHEFERT

DIRECTEUR COMMERCIAL, MARKETING ET IT DU GROUPE MACHEFERT

Le nouveau souffle du groupe familial

Lorsqu'en 2014, Kevin Machefert entre dans le groupe familial, il n'a que 23 ans. Il n'a alors qu'une faible notion de l'hôtellerie, mais une solide formation en finance internationale. C'est donc avec humilité, conviction et passion qu'il s'investit « *Pour m'imprégner de la profession, je suis passé par tous les départements, tous les moments de la relation clients et tous les rouages du métier...* ». Une formation terrain qui l'a légitimé et signé sa réussite. Visionnaire, Kevin a permis au groupe de 22 hôtels, 5 restaurants et 10 bars à Paris, Saint-Tropez et Marrakech de connaître un essor considérable. Il a revisité les fondamentaux en apportant un procédé de vente directe, une stratégie de différenciation pour fidéliser la clientèle, une technologie métier innovante et en insufflant une touche latine sur les cartes. Et Kevin ne compte pas s'arrêter là. À la suite de la conjoncture, il va, avec des hôteliers indépendants français, s'atteler à séduire une clientèle locale en leur offrant un dépassement « intra pays » et en instaurant des normes sanitaires subtiles avant de se lancer dans un nouveau challenge.

Le nouveau souffle du groupe familial

Lorsqu'en 2014, Kevin Machefert entre dans le groupe familial, il n'a que 23 ans. Il n'a alors qu'une faible notion de l'hôtellerie, mais une solide formation en finance internationale. C'est donc avec humilité, conviction et passion qu'il s'investit « *Pour m'imprégner de la profession, je suis passé par tous les départements, tous les moments de la relation clients et tous les rouages du métier...* ». Une formation terrain qui l'a légitimé et signé sa réussite. Visionnaire, Kevin a permis au groupe de 22 hôtels, 5 restaurants et 10 bars à Paris, Saint-Tropez et Marrakech de connaître un essor considérable. Il a revisité les fondamentaux en apportant un procédé de vente directe, une stratégie de différenciation pour fidéliser la clientèle, une technologie métier innovante et en insufflant une touche latine sur les cartes. Et Kevin ne compte pas s'arrêter là. À la suite de la conjoncture, il va, avec des hôteliers indépendants français, s'atteler à séduire une clientèle locale en leur offrant un dépassement « intra pays » et en instaurant des normes sanitaires subtiles avant de se lancer dans un nouveau challenge.



Kube Saint-Tropez

© Maxime Besse

KUBE SAINT-TROPEZ

319 Route du Littoral
83580 Gassin, France
Tél. : +33 (0)4 94 97 20 00
kubehotel@machefert.com
www.kubehotel-saint-tropez.com
Instagram : kubesainttropez

