

# Le Savoir-Vendre



Larissa Redaelli Noujaim,  
Conseil en gestion de la performance,  
communication, vente et relation client.

« Ce n'est pas une école pour moi, c'est ma maison ! »

## Quand une élève devient professeur, l'histoire de Larissa Redaelli Noujaim !

Après avoir travaillé dans le tourisme, Larissa entre à l'École Hôtelière de Genève en 1991. Elle ne sait pas encore, à cet instant, que son histoire avec elle va marquer sa vie. Cette école, elle l'adore dès les premières heures. Si les choses sont difficiles, surtout en cuisine, comme elle le dit « l'école m'a offert beaucoup de savoir et m'a donné les armes pour le futur ». D'emblée, elle se sent à l'aise avec la vente et le marketing. Normal qu'à la sortie de sa scolarité, forte de son diplôme, elle entre à l'hôtel Penta à Genève en tant qu'attachée commerciale puis PR manager et couronne son parcours en tant que directrice vente et marketing, par la suite, à l'hôtel d'Angleterre à Genève, un des fleurons de la ville. Dès 1997, l'envie d'obtenir des expériences internationales la conduit à Bahrein. Jusqu'en 2003, elle sillonne le monde et enchaîne des postes à responsabilités dans des Maisons de prestige en Afrique (Érythrée), aux Émirats Arabes Unis, en Nouvelle-Calédonie et à Rome. Lasse des voyages et de sa vie trépidante, elle décide de se former pour devenir consultante



et formatrice. Elle va plus loin en se spécialisant dans des cours de gestion de la performance et d'autres qui aident corps et esprit à se synchroniser pour donner le meilleur. Diplômée dans ces spécialités, elle crée à Malte en 2004, une société de consulting et formation qui, d'emblée, fait florès. On la demande de toute part pour distiller son savoir et ses compétences. En 2008, elle retrouve son métier d'origine, directrice vente et marketing, au groupe Manotel puis chez Elite Rent a Car. L'enseignement lui manque. Elle propose à Alain Brunier, directeur de l'École Hôtelière de Genève, un format de cours autour de ses spécialités en communication et vente pratique. Et ainsi Larissa Redaelli passe d'ancienne élève à professeur pendant deux ans! Dans l'intervalle, elle rédige un livre à destination des néophytes « Le Savoir-Vendre ». Un ouvrage complet de bons conseils pratiques, psychologiques et de stratégies qui donnent des armes à ceux qui ont besoin au quotidien d'exceller en la matière. Une fois de plus, les voyages la rattrapent et elle s'installe à Moscou avec sa famille. Son approche du leadership fait tout autant recette ici qu'ailleurs, et elle continue à être consultante en management pour plusieurs sociétés telles que l'EHC, Elite Rent a Car et Hoverfly, société italienne. Elle enseigne également à l'école hôtelière Swissam à St Petersburg. Installée depuis 3 mois à Dubaï aux côtés de son époux, elle partage son temps entre consulting et traduction de son ouvrage en anglais et en russe. Elle est toujours attachée à l'école, puisqu'elle est leur consultante à l'étranger pour des programmes et formations sur mesure.

Rien ne fut plus beau pour elle que d'y enseigner à l'EHC. Une maison qu'elle appelle aussi « école matrimoniale » puisque cet époux qu'elle suit aux 4 coins du monde, c'est à l'école qu'elle l'a rencontré !

[www.larissaredaelli.com](http://www.larissaredaelli.com)