



IL EST TEMPS DE FAIRE APPEL A SASHA

Lorsqu'une marque établie est prête pour une expansion internationale, mais que le prochain territoire ne peut être abordé de manière responsable comme la simple réplique du précédent.

Lorsqu'un écosystème de clientèle privée nécessite une programmation hôtelière plus sophistiquée et une conversion de valeur des actifs plus élevée.

Lorsqu'une sustainable demand, localized relationships, or operational in-market representation must be established prior to capital entry.

Lorsque des intérêts divergents entre parties prenantes doivent être alignés sous une structure de gouvernance unifiée avant qu'une initiative puisse passer à une exécution concrète.

Lorsqu'une a public-sector priority must be rapidly translated into an investable, commercially credible enterprise opportunity.

Lorsque des hôtels et châteaux souhaitent enrichir la manière dont le caractère de la maison est exprimé et vécu de façon commercialement valorisable par une clientèle internationale.



Services

Les marchés se méritent, ils ne s'obtiennent pas d'entrée de jeu.

Sasha's Signature Services réunit les bons partenaires autour des bonnes opportunités de marché, faisant progresser produits, services et initiatives stratégiques depuis la première conversation jusqu'à l'entrée sur le marché et l'exécution, au niveau national et international.

L'opportunité est comprise avant que la stratégie ne prenne forme. Le dossier économique est construit avant que l'adhésion ne soit recherchée. L'approche est façonnée autour du marché. Et l'accompagnement de Sasha ne s'arrête pas dès que vos objectifs sont atteints.

Chaque mission vous donne un accès direct à Sasha, sans aucun intermédiaire. Chaque conversation, décision et livrable suit une seule ligne de responsabilité.

Conseil en Hôtellerie Privée

Ancre un moteur commercial bidirectionnel directement au sein de l'écosystème de clientèle privée existant d'un prestataire.

Conseil en Marché Privé

Établit l'ancrage commercial et la génération de demande nécessaires pour préparer une implantation réussie sur les marchés internationaux.

Conseil Public-Privé

Aligne les priorités publiques sur les opportunités commerciales avant de fixer les agendas ou de solliciter une participation institutionnelle.

Convertir une capacité cloisonnée en avantage de destination partagé

Conseil en Hôtellerie Privée approfondit la pénétration du marché au sein de l'économie de clientèle privée de Provence-Alpes-Côte d'Azur et de Monaco, en reliant ce qui crée une valeur immédiate pour les clients à la façon dont les opérateurs qui les servent construisent leur pertinence, renforcent leur performance commerciale, et augmentent l'utilité et la productivité à long terme des actifs terrestres, aériens et maritimes. Façonnant l'opportunité là où la demande, la capacité hôtelière et l'utilité des actifs peuvent être connectées plus intelligemment et rendues plus précieuses les unes aux autres.



Le *Carnet d'Adresses*

Offre un accompagnement réfléchi à travers les lieux, les relations et les dispositifs qui font fonctionner chaque destination comme il se doit, pour ceux dont la vie se déplace au fil des saisons entre résidences, yachts et continents, en particulier là où les canaux conventionnels ne suffisent pas.



La *Distinction*

Reliant une infrastructure hôtelière à forte capacité aux opérateurs de mobilité de luxe et de propriétés privées en Provence-Alpes-Côte d'Azur et à Monaco, afin d'accroître l'utilité, la productivité et la performance commerciale des actifs terrestres, aériens et maritimes.

Développer les marchés avant de poursuivre les transactions

Conseil en Marché Privé développe l'opportunité commerciale internationale à travers le développement et la diversification de marché, déterminant où les propositions existantes peuvent voyager de façon crédible, où le marché exige une adaptation ou de nouvelles applications commerciales, et quelles conditions doivent être réunies pour une expansion durable au-delà du marché domestique. Un Cadre de Développement Commercial structuré convertit cette stratégie en positionnement de marché, demande validée, voies de mise sur le marché viables, et chorégraphie des principaux acteurs du marché, avant que des ressources significatives ne soient engagées.



Le Salon

Une pièce délibérément composée qui place une proposition en présence de perspectives choisies, permettant à l'alignement naturel et à la possibilité commerciale d'émerger.

Un décideur. Une proposition. Aucun argumentaire.



L'Accord

Un rassemblement privé, en résidence, où des parties prenantes nouvellement mises en relation testent leur alignement, façonnent les termes et clarifient la structure avant tout engagement formel.

Le travail avant la signature.



La Table

Un rassemblement réservé aux décideurs, où les contreparties passent d'un accord de principe à des termes finalisés, à l'engagement et à la mise en œuvre.

Là où le consensus devient engagement.

Là où les priorités publiques deviennent commercialement exécutables

Conseil Public-Privé traduit les priorités institutionnelles en opportunités structurées commercialement, capables d'attirer une participation crédible du secteur privé. À travers un Cadre de Développement Institutionnel séquencé, les mandats sont développés autour de la viabilité de marché, de l'alignement multi-parties prenantes, de la logique d'investissement, de la capacité de mise en œuvre et de la valeur économique mesurable, établissant les conditions propices à des achats éclairés, à des partenariats, à des investissements et à une exécution maîtrisée. Avant que l'agenda ne soit fixé, parlons-en.



Le Roadshow

Une diplomatie commerciale tournée vers le marché pour ouvrir des canaux prioritaires, tester l'appétit et identifier des homologues alignés sur la mission, en matière d'investissement, de commerce et de collaboration stratégique.

L'introduction.



Le Maître

Des tables rondes sectorielles fermées qui interrogent le signal de marché, clarifient les priorités de croissance et déterminent les voies les plus viables pour une collaboration régionale et transfrontalière.

Le discernement fixe l'agenda.



Le Sommet

Un rassemblement de niveau dirigeant, formalisant le cadre, les engagements et les responsabilités institutionnelles nécessaires pour faire avancer les priorités établies vers la mise en œuvre.

Là où les chartes sont ratifiées.



SPIRITS COLLECTIVE

Initiative de développement de marché portée par Stirring up Hospitality, Spirits Collective transforme la perception mondiale des spiritueux artisanaux américains ; elle optimise la catégorie sur les marchés étrangers afin d'intensifier le placement, de stimuler la demande en aval, et de soutenir une demande consommateur durable à l'échelle mondiale.



BLENDED BLACK CAPITAL INITIATIVE

En tant que pilier fondateur de l'Institute for Strategic Futures de Tailored by Sasha, la Blended Black Capital Initiative (BBCI) structure et opérationnalise le pont économique et géopolitique entre les marchés de capitaux afro-descendants et le développement du continent africain.

Partenariats

Sasha travaille directement avec des partenaires sélectionnés, dont les compétences distinctes peuvent être combinées aux siennes pour résoudre les frictions de marché, ouvrir des voies commerciales premium, renforcer l'infrastructure sectorielle, et créer des opportunités de marché qui n'existeraient pas de manière indépendante.

Chaque relation est structurée autour d'un échange de valeur équitable et clair. Sasha apporte son jugement commercial, son expertise en développement de marché transfrontalier, une exécution localisée, ainsi que la capacité à réunir précisément le capital humain et les ressources qu'une opportunité requiert. Les partenaires apportent une expertise sectorielle complémentaire, un accès exclusif, des réseaux de distribution, des infrastructures, ou un pouvoir décisionnel.

Ensemble, ces actifs collectifs sont déployés pour pénétrer de nouveaux territoires, lancer des offres qui bousculent le marché, activer des écosystèmes de clientèle privée, ou faire avancer des initiatives institutionnelles partagées.

Nous ne collaborons pas pour la visibilité. Nous bâtissons des voies commerciales viables, conçues pour générer, capter et pérenniser une valeur d'entreprise à long terme.



Le partenariat avec Sasha est réciproque et opérationnel sur le terrain. Chaque relation débute par une réponse claire à une seule question : Pouvons-nous créer davantage de valeur ensemble que chacun ne le pourrait indépendamment?



Sasha
TABRESE JONES

La perspective de Sasha s'est forgée à travers plus de 18 ans de travail au sein d'institutions publiques et d'entreprises privées.

Dans le secteur public, elle a travaillé sur la stratégie d'acquisition, la promotion des investissements et la facilitation du commerce transfrontalier. Dans le secteur privé, son expérience couvre les structures de société d'exploitation, les opérations d'entreprise de restauration multi-sites, la conformité réglementaire, le développement commercial et l'expansion internationale du marché.

Son travail l'a placée aux côtés de diplomates, d'ambassadeurs, de ministres des affaires étrangères, de responsables fédéraux des marchés publics et de dirigeants d'entreprises privées, lui donnant une compréhension directe de la façon dont les relations se construisent, les intérêts concurrents s'alignent, les décisions circulent à travers des environnements complexes, et les idées progressent de la conversation à l'exécution.

Aujourd'hui basée en Provence-Alpes-Côte d'Azur, Sasha met cette expérience intersectorielle au service des entreprises, institutions et intérêts privés qui naviguent les opportunités à travers les marchés.

Son affinité pour la mobilité internationale reflète la même discipline d'observation qui nourrit son approche : une attention soutenue aux dynamiques sociales, économiques et culturelles qui influencent la façon dont les gens vivent, dirigent, décident et transigent.

A woman with dark, wavy hair is sitting on a light-colored couch. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a warm, dimly lit room with a lamp visible on the left and some plants on the right. The overall tone is soft and intimate.

Architecte de projets d'envergure,
prête à collaborer sur les
idées, produits et services
par lesquels nous faisons avancer le lien humain.



+33 7 43 73 19 50



sasha@tailoredbysasha.info



www.tailoredbysasha.info



linkedin.com/in/tailoredbysasha

Partenariats

Initiatives

À propos

Services



Planifiez notre Premier Échange

Sasha Tabrese Jones EI • Immatriculée au RNE sous le SIREN : 105097448 • SIRET : 10509744800010 • Domiciliée à Nice, France