



Responsable Commercial France H/F

Grâce à son modèle unique, le Groupe GEKKO, filiale du groupe AccorHotels, est aujourd'hui l'acteur incontournable de la réservation hôtelière BtoB sur les segments loisirs et corporate.

Créé en 2011 par le groupe GEKKO, MILES ATTACK est le programme de fidélité dédié aux agents de voyages N°1 en Europe. Fort de ses 30 000 membres, MILES ATTACK accompagne les sociétés du voyage (tour-opérateurs, croisiéristes, compagnies aériennes, etc) dans le développement de leurs performances commerciales ainsi que les offices du tourisme dans la promotion de leur destination. Ce sont ainsi plus de 40 partenaires qui, au travers du programme MILES ATTACK, n'ont de cesse de se renouveler pour offrir aux agents de voyages la meilleure expérience de fidélisation qui soit grâce à une technologie unique. Poussé par un contexte favorable aux multiples enjeux, MILES ATTACK souhaite renforcer son équipe France en recrutant un Responsable Commercial afin de négocier de nouveaux partenariats et de participer aux développements des services du programme.

PRINCIPALES MISSIONS :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale Europe, vos missions seront les suivantes :

- Développer des partenariats sur le marché français ;
- Prospecter et acquérir de nouveaux partenaires touristiques, impliquant des négociations avec les directeurs généraux, directeurs commerciaux ou directeurs marketing de compagnies collaborant avec les acteurs BtoB de l'industrie (agence de voyages) ;
- Gérer l'Account management de votre portefeuille partenaires, impliquant un suivi régulier du compte, une expertise dans le domaine de la fidélité et de la stimulation de ventes, afin de permettre à vos clients d'atteindre leurs objectifs et performances commerciales ;
- Aider à la création de nouveaux services & avantages liés au développement du programme ;
- Gérer et suivre de nouveaux projets en collaboration avec le département technique.

PROFIL

- De formation bac+5, idéalement issu(e) d'une école de commerce ;
- Vous bénéficiez d'une expérience minimum de 5 à 7 ans en tant que responsable commercial(e) dans l'industrie touristique ;

- Vous avez par ailleurs une très bonne connaissance du marché BtoB et de solides contacts ;
- Vous êtes particulièrement à l'aise avec la prospection à froid et avez un sens aïgu de la négociation et de la finalisation des accords ;
- Vous parlez couramment français et anglais ;
- Vous avez l'esprit vif et curieux, vous êtes organisé(e) et consciencieux (se) ;

Alors n'hésitez pas, rejoignez-nous !

Infos pratiques :

Contrat : CDI à pourvoir dès que possible

Lieu de travail : LEVALLOIS-PERRET

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation par mail à recrutement@milesattack.com