



Fiche de poste pour le poste de : Directeur commercial F/H

Tourism Academy est une Start up positionnée sur le créneau porteur de la formation en ligne dédiée aux professionnels du tourisme.

Nos solutions, appuyées sur notre catalogue de formation unique en France et une plateforme technologique très novatrice, marquent une innovation majeure pour la formation et l'animation de la filière touristique (https://www.youtube.com/watch?v=6lpWmTaD_aA).

Nous recherchons une ou un Directeur Commercial

Descriptif du poste : Directeur Commercial F/H

Vos missions principales seront les suivantes :

- **Pilotage de l'activité commerciale**
 - Au sein du Comité de Direction, définition de la stratégie commerciale France et élaboration du plan d'action et du budget annuel
 - Suivi du budget et de l'atteinte aux objectifs, en veillant au développement du chiffre d'affaires et au maintien des marges
 - Contrôle de la rentabilité
 - Adaptation de l'action commerciale en fonction de l'évolution de l'activité
- **Management de l'équipe commerciale**
 - Organisation, animation et suivi de l'activité de l'équipe commerciale
 - Développement de ses performances par l'évaluation et l'accompagnement
 - Orientation vers les résultats en fixant les objectifs
- **Développement commercial et relation clients**
 - Prospection moyens / grands comptes
 - Développement de partenariats avec les clients importants
 - Développement de nouveaux marchés
 - Négociation et finalisation d'accords commerciaux
 - Gestion de la relation client

Profil et compétences

Véritable business développer, formation Ecole de commerce ou Tourisme avec une expérience commerciale d'au moins 5 ans ou 10 ans d'expérience dans la vente de service aux entreprises.

Tourism Academy

SAS au capital de 70 000 €

18, rue Berthollet

75005 Paris

+33 1 58 10 39 90

www.tourism-academy.com

RCS Paris 808 418 941

ADE 70227



tourism
academy

Compétence : à l'aise avec les sujets traitant du digital, vous êtes doté d'un excellent relationnel. Vous maîtrisez l'ensemble du cycle de vente, y compris les cycles longs en environnement B2B. Disposant d'une expérience de management d'équipes commerciales et de travail en mode projet, vous savez fédérer, prendre des initiatives et prioriser le business sur des sujets complexes... Vous n'hésitez pas à vous mobiliser aux côtés de l'équipe pour l'exécution tâches opérationnelles. Vous maîtrisez les plateformes de e-mailing et les solutions de GRC. Une expérience réussie dans le secteur du tourisme ou de la formation serait un plus.

Etat d'esprit

L'agilité, la curiosité et l'engagement sont des savoir-être incontournables pour ce poste. Rigoureux, consciencieux et organisé, vous saurez être force de propositions pour le développement des ventes. Curieux et ouvert d'esprit, vous aimez l'innovation et êtes intéressé par le domaine du tourisme et de la formation.

Contact

Stéphanie Elkoubi Chargée de recrutement

recrutement@tourism-academy.com

Détail de l'offre :

Salaire fixe 48 K€ brut annuel + 20% de prime sur objectif

CDI basé à Paris, Statut Cadre

Avantages sociaux : Tickets restaurants, mutuelle, plan d'intéressement

Expérience : au moins 5 ans

Date de prise de poste : Dès que possible

Tourism Academy

SAS au capital de 70 000 €

18, rue Berthollet

75005 Paris

+33 1 58 10 39 90

www.tourism-academy.com

RCS Paris 808 418 941

ADE 70227