



The Network for Airline Services

## Poste à pourvoir à Temps Plein : Responsable Commercial Compagnie Aérienne

### Description de l'entreprise

**APG - Air Promotion Group** – créé en France il y a 30 ans, est le premier réseau mondial spécialisé dans la représentation et distribution des compagnies aériennes, avec présence dans plus de 170 pays.

**APG France** – spécialisée dans la commercialisation des compagnies aériennes représente aujourd'hui 24 compagnies avec des bureaux à Paris sur les Champs Elysées et à Marseille.

Nous cherchons actuellement un responsable commercial pour une de nos compagnies clientes.

Pourquoi rejoindre notre équipe ? Nous offrons la fierté de travailler pour une entreprise au rayonnement international avec des professionnels passionnés de l'aérien ! Vous évoluerez dans un environnement stimulant et international où la cohésion d'équipe est primordiale.

### Description du poste

#### Responsable Commercial – CDI – Poste basé à Paris, Champs-Élysées

Rattaché(e) au Directeur France, votre mission principale consistera à effectuer des missions suivantes :

- Développer les ventes de billets de vos compagnies aériennes étrangères clientes sur le territoire français
- Animer et démarcher en fonction d'un potentiel de vente avéré
- Prospection régulière et visite d'une clientèle de professionnels du tourisme
- Utilisation et actualisation d'un fichier clients (CRM)
- Identification de nouveaux clients et fidélisation des clients existants
- Connaître vos produits : argumentaire de vente + veille concurrentielle à jour
- Définir les segments de marché prioritaires (loisirs, VFR et Corporate)
- Etablir un plan marketing et actions commerciales
- Contribuer à renforcer la notoriété de la compagnie aérienne sur le marché français
- Suivre et analyser les performances mensuelles des agences de voyages vendant les destinations desservies par vos compagnie aériennes
- Être force de proposition auprès de vos compagnies aériennes clientes
- Participer à des salons professionnels ou autres événements de représentation commerciale

APG – 66, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris - FRANCE

Tel: + 33 1 53 77 13 00 - Fax: + 33 1 53 77 13 03 - Email: france@apg-ga.com

S.A.S. au capital de 105 000 €- RCS PARIS 412 545 428

412 545 428 00010 - CODE NAF 5229B



The Network for Airline Services

**Qualités requises :**

- Excellente maîtrise du français et de l'anglais (écrit et parlé)
- Orienté(e) vers le commerce avec une grande aptitude pour établir des relations commerciales solides.
- Expérience dans la collaboration avec une clientèle internationale.
- Capacité de persuasion et de négociation à tous les niveaux
- Aptitude à vendre, sens commercial, orienté vers les résultats
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Proactif, dynamique, rigoureux et autonome.
- Sens de l'organisation, rigueur, travail en équipe
- Connaissance des outils métiers : GDS, CRM, Esmash + Pack office
- Permis B

**Conditions :**

- CDI, 35H/semaine.
- Tickets restaurants + mutuelle + 50% carte transport.
- Prime de 13ème mois.
- Postes à pourvoir dès que possible
- Horaires : du lundi au vendredi.
- Salaire entre 32K€ et 45€K brut annuel selon profil et expérience

Lieu du poste : En présentiel

Date de début souhaitée : Dès que possible

Lettre de motivation et CV à adresser par courriel à l'adresse suivante : [france@apg-ga.com](mailto:france@apg-ga.com)

