

POSTE

RESPONSABLE COMMERCIAL OTA

NOTRE CLIENT

Notre client, acteur incontournable du tourisme français, recherche un ou une Responsable Commercial OTA pour développer l'ensemble des ventes de l'offre loisirs auprès des OTA (Booking, Expedia, Vente-Privée, ShowRoom Privé...).

VOS MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, le Responsable Commercial OTA gère un portefeuille de partenaires actifs et déploie un plan d'animation et développement lui permettant d'atteindre les objectifs fixés.

Les principales missions du le Responsable Commercial OTA sont :

- Piloter la bonne relation avec les différents partenaires OTA (RDV, téléphone, salons...)
- Créer et animer des offres spécifiques adaptées à chacun des marchés et des partenaires pour les transmettre ou assurer la mise en ligne chez les clients distributeurs
- Garantir le bon déroulement des séquences de réservation et de paiement des clients, distributeurs et/ou finaux
- Participer à la mise en place et l'évolution des outils et process internes en lien avec les membres de l'équipe commerciale et les différentes équipes métiers
- Assurer toute l'analyse des différentes opérations et le reporting auprès des différentes directions pour faciliter la réactivité des offres et solutions permettant de générer du CA additionnel
- Communiquer les remontées terrain auprès des différents services (pricing, yield, marketing, réservation ...) pour influencer la stratégie du groupe afin d'optimiser l'approche commercial globale

Véritable expert de ce marché, vous vous informez en permanence des évolutions des différents intervenants (techniques, concurrence, nouveaux partenaires...) pour développer une stratégie génératrice de CA et de notoriété.

VOTRE PROFIL

- 2 ans d'expérience minimum dans l'univers du tourisme
- Une sensibilité commerciale, une orientation business très forte et le sens du résultat
- Une excellente maîtrise des outils d'analyse et de reporting tenant compte des attentes de chacun
- Une capacité à fédérer mais aussi challenger vos interlocuteurs, interne comme vos clients
- Une forte appétence digitale et des modèles eCommerce
- Un sens inné de l'organisation, des capacités de synthèse et une rigueur à toute épreuve
- Un anglais courant

BE BARTH

BE BARTH est un cabinet de chasseur de têtes spécialisé dans le recrutement des experts du Digital, de la Data et l'Innovation, pour assurer la transformation digitale des acteurs traditionnels ou accompagner les sociétés en forte croissance.

BE BARTH recrute des Directeur Expérience Client, Directeur de Projet, Responsable Digital, Chef de Projet ou Responsable Data et CRM pour des start-up ou pure players comme des sociétés de renommée internationale orientées B2B ou B2C.

BE BARTH privilégie la dimension humaine de chaque recrutement afin d'offrir une relation de qualité, de la réactivité et surtout des résultats aussi bien à nos clients qu'à vous candidats.

