

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

Descriptif du Poste / Missions

- Chargé des relations avec les points de vente et la clientèle de la compagnie.
- Faire la prospection, rechercher les clients, assurer le développement du chiffre d'affaires.
- Assurer la promotion et la distribution des produits de la compagnie sur son marché.
- Superviser et contrôler les activités du réseau de distribution.
- Assurer le rôle de consultant commercial pour les corporates et clients à haute contribution

Tâches et Responsabilités

- Suivre et coordonner les activités des points de ventes et des clients en compte ; traiter les demandes du réseau de ventes.
- Concevoir et soumettre périodiquement des plans et calendriers des démarches auprès des clients potentiels et des corporates pour la compagnie.
- Elaborer et soumettre au Responsable des Marchés des plans d'action commerciale en début de chaque exercice budgétaire en fonction des KPIs définies pour permettre au marché d'atteindre ses objectifs.
- Soumettre périodiquement un tableau de bord et de reporting de ses activités avec des recommandations sur les résultats des ventes.
- Contribuer à la mise en place du plan de communication de la compagnie.
- S'occuper du développement du portefeuille clients et de l'animation du FREQUENT FLYER PROGRAM.
- Etablir une étude mensuelle de veille de marché et informer la hiérarchie sur les pratiques de la concurrence.

Qualifications et expériences requises

Qualifications

- Etre diplômé(e) (ou BTS - BAC+3) d'une école de commerce ou similaire.

Expériences

- Avoir une expérience professionnelle de plus de 5 ans dans une compagnie aérienne, une Agence de voyages ou un Tour Operator.

Compétences et Autres Atouts

- Etre à l'aise à l'écrit comme à l'oral en français, ainsi qu'en anglais.

Niveau

Rattaché au

Fonction

Type d'emploi
Permanent -CDI

Nbre de postes

**Adresser la
candidature à
recrutement
@flyskymali.com**

Avant le 7 février 2020

- Disposer de bonnes aptitudes rédactionnelles
- Avoir le sens de l'organisation, de la rigueur et de la méthode.
- Avoir les facilités de communication et une bonne présentation.
- Avoir une capacité d'écoute, d'analyse et d'anticipation.
- Avoir une grande disponibilité et une flexibilité dans les horaires et les déplacements.