

Commercial cse (H/F)

92120 MONTRouGE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Up Skills Tourisme recrute pour son client, un spécialiste reconnu du voyage !

Up Skills, cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition, recherche pour l'un de ses clients, un Tour Opérateur d'envergure nationale producteur de circuits et séjours, un(e) Commercial CSE, Collectivités & Associations (F/H).

Avec 14 bureaux implantés à travers la France, Up Skills intervient sur 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction et Tourisme.

Notre client, un leader mondial et acteur incontournable du secteur de la croisière, recherche pour renforcer son département **Commercial un(e) Commercial(e) passionné(e) et expérimenté(e).**

Vous souhaitez rejoindre une compagnie maritime prestigieuse, reconnue pour l'élégance et le confort de ses navires qui proposent des itinéraires variés à travers le monde ? Vous avez envie de relever un défi sur un secteur du tourisme en constante évolution ? Ce poste est pour vous !

Le poste

Rattaché(e) à la Responsable du service, vous aurez la charge de **développer un portefeuille de clients composé de Comités Sociaux et Economiques (CSE), de Collectivités et d'Associations.**

Développement Commercial : Votre mission principale sera le développement des ventes par la **prospection et la signature de nouveaux partenariats.** Vous assurerez la croissance du chiffre d'affaires de vos comptes en apportant un suivi qualitatif. Gestion de portefeuille : **Vous gérerez, suivrez et fidéliserez un portefeuille de clients existants (élus de CSE, présidents d'associations, collectivités locales, etc.).**

Animation et Formation : Vous participerez à l'organisation des plannings de visites pour animer et former les partenaires sur nos offres. Vous mettrez en place des actions commerciales, mesurerez leurs retombées et assurerez le reporting.

Événementiel : Vous organiserez et participerez à des salons, des réunions d'informations et diverses opérations sur le terrain.

Support et Administration : Vous tiendrez un rôle de conseil et de support auprès des partenaires via le traitement des appels et des e-mails. La gestion administrative des dossiers fait partie intégrante du poste.

Ce que notre client vous propose :

Une entreprise à taille humaine où chaque collaborateur est reconnu individuellement. Des locaux accueillants et chaleureux, facilement accessibles en transports en commun (métro, tram, bus). Une équipe passionnée et engagée.

Le profil recherché

De formation supérieure (BAC+2 minimum), vous justifiez d'une expérience significative dans la vente B2C, idéalement acquise dans le tourisme ou auprès des CSE, collectivités ou associations. Votre excellent relationnel et votre sens commercial affûté vous permettent de développer un réseau et de créer des opportunités de vente.

Dynamique, tenace et motivé(e) par les résultats, vous êtes également reconnu(e) pour votre rigueur, votre autonomie et vos qualités organisationnelles. Un bon niveau d'anglais est requis et la maîtrise du Pack Office est indispensable. Le permis B est exigé (un véhicule de fonction est fourni) pour des déplacements ponctuels en Île-de-France et sur le territoire national.