

Sales Manager Travel (Paris)

Travelzoo est un groupe média Internet international. Avec plus de 28 millions de membres en Asie-Pacifique, Europe et Amérique du Nord, ainsi que 25 bureaux à travers le monde, Travelzoo® publie les offres de 2000 entreprises issues du secteur du voyage, des loisirs et des offres locales. Les experts de Travelzoo proposent de dénicher les meilleures offres et apportent une vraie valeur ajoutée.

Nous recherchons **un(e) Sales Manager, Travel** à Paris pour renforcer notre équipe commerciale et développer les activités dans les portefeuilles actuels de clients de la société (voyagistes, agences de voyage, compagnies aériennes) ainsi que de générer de nouvelles affaires sur le marché français avec les missions principales suivantes :

- Sourcer, identifier et cibler en France les voyagistes, agences de voyage, compagnies aériennes, etc. susceptibles d'intéresser notre audience
- Construire et présenter des offres commerciales adaptées aux besoins des clients et à nos exigences éditoriales
- Négocier et commercialiser des bons plans pour l'audience française et nos audiences internationales
- Développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients établis dans plusieurs pays à travers l'approche directe, l'utilisation du réseau, et des RDV clients démontrant les atouts de notre media
- Assurer le suivi de la mise en place et de la réalisation des offres en collaboration avec l'équipe de la production, pour des publications en France et à l'international
- Atteindre ou dépasser des objectifs de vente
- Représenter l'entreprise sur les salons de tourisme et participation aux événements de relations publiques
- Etroite coopération internationale avec les équipes commerciales et éditoriales dans nos autres bureaux (à Londres, Berlin, Manchester Munich, Hambourg, ainsi qu'en Amérique du Nord)

Votre profil

- Vous avez obtenu un diplôme supérieur Bac + 4 ou Bac + 5 (ou équivalent)
- Vous disposez d'une expérience significative dans la prospection commerciale-et la vente directe (3 à 5 ans)
- Vous avez déjà fait vos preuves dans le secteur de la Vente Flash, et êtes familier avec le secteur du tourisme et du media online
- Vous êtes doté(e) d'excellentes qualités organisationnelles et relationnelles
- Vous avez démontré vos talents de négociateur (trice) dans un environnement très dynamique
- Vous faites preuve d'un bon esprit d'analyse et d'excellentes compétences commerciales
- Vous vous considérez prêt à effectuer de nombreux appels de prospection et rendez-vous par jour et à gérer un large portefeuille international
- Vous savez obtenir des résultats en travaillant de façon autonome et en vous adaptant aux circonstances
- Vous êtes bilingue en anglais
- Vous êtes disponible pour des déplacements en France et à l'étranger

Ce que nous offrons

- Salaire de base attractif et bonus de performance
- Excellentes possibilités d'évolution de carrière au sein d'un groupe média performant
- Avantages de voyage uniques