



Type de contrat : CDI cadre au forfait
Poste à pourvoir dès maintenant. Création de poste



Lieu de travail : Bordeaux, ou autre region ALAF



Rémunération: 48 K€ + prime eq. 1 mois de salaire

NOTRE ENTREPRISE

A la Française! (alafrancaise.fr), propose des circuits en petits groupes (privés et partagés) à la découverte des plus belles régions françaises. Nous sommes l'un des leaders sur le marché "Tours & activités" en France, avec plus de 50 000 clients par an, étrangers pour la grande majorité d'entre eux.

Nos circuits sont commercialisés par plusieurs canaux : OTA, tour operators, site web, offices du tourisme

LES MISSIONS

Vitrine de l'entreprise, le directeur commercial élabore et déploie la stratégie commerciale de l'entreprise, dans le respect des objectifs financiers.

- Élaborer une stratégie de croissance centrée à la fois sur les acquis financiers et sur la satisfaction des clients
- Identifier les nouveaux marchés et les clients à potentiel
- Promouvoir les produits/services de la société auprès des prospects, à l'occasion de réunions (déplacements, visios, salons) en abordant ou prédisant les objectifs des clients.
- Fournir un reporting fiable
- Assurer le soutien-après vente et la bonne coordination avec les opérations
- Bâtir des relations de long terme avec les clients nouveaux et existants



- Croissance CA sur les nouveaux clients
- Marge brute

LE PROFIL IDEAL

- Un / une gros **bosseur**, aimant le challenge et doté d'une culture du résultat
- Un / une **manager** expérimenté(e) : rigueur, rondeur et autorité
- Un **anglais** impeccable
- Une forte affinité avec les **valeurs** de l'entreprise
- Une forte capacité à rentrer dans le détail et à prendre des décisions