

Exemples d'offres d'emploi pour les JO 2024 de Paris

<https://emplois2024.fr/#/rechercher-offre>

Responsable des réservations en hôtellerie (H/F)

B-network - 75 - Paris 08

Publiée il y a 14 jours - Offre n°121ZWKL

Postuler

- Contrat à durée déterminée - 6 Mois - Contrat travail
- Mensuel de 2500,00 Euros à 2500,00 Euros sur 12 mois
- 35H Horaires normaux

Bnetwork, agence spécialisée en gestion de l'hébergement sur des évènements à fort volume (Sommet Afrique France de Montpellier, G7 Biarritz, Cop21 et 22, Mobile World Congress, ...) recherche pour son agence, située à Paris (8ème) :

Un/UNE Chef de projets, spécialisé dans la gestion de l'hébergement (Hotel Procurement Project Manager) dans le cadre d'un CDD de 6 mois.

Vous serez notamment en charge de :

Gestion quotidienne des relations avec plus de 200 hôtels à travers la France

Gestion de l'hébergement sur plus de 30 congrès

Négociations contrats

Interface Hôtels / Clients

Gestion et suivi de la base de données

Profil recherché : Bac+ 3 hôtellerie ou tourisme 1ère expérience professionnelle de 2 ans minimum Bonne connaissance de l'offre hôtelière de la région Ile de France Excellente maîtrise de l'outil informatique (environnement Windows - notamment excel - et paramétrage de la base de données internes) Excellentes capacités relationnelles et d'adaptation, autonomie, travail en équipe et résistance au stress

Date de début prévue : 02/11/2021

Type d'emploi : Temps plein, CDD

Merci de joindre à votre CV une lettre de motivation.

Profil souhaité

Expérience

- 2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Stratégie tarifaire
- Logiciel de gestion hôtelière
- Langue étrangère - Anglais
- Renseigner le client sur les prestations de l'établissement et les modalités de réservation
- Répondre aux demandes des clients durant leur séjour
- Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution
- Établir une facture
- Réaliser un suivi d'activité
- Editer un rapport statistique de suivi d'activité

Savoir-être professionnels

- Gestion du stress
- Travail en équipe
- Rigueur

Formation

- Bac+3, Bac+4 ou équivalents - tourisme
- Bac+3, Bac+4 ou équivalents - hôtellerie restauration

Langue

- Anglais

Qualification

- Agent de maîtrise

Secteur d'activité

- Organisation de foires, salons professionnels et congrès

Commercial Hôtellerie H/F

75 - Paris 08

Publiée il y a un jour - Offre n°4415989

Postuler

- Contrat à durée indéterminée - Contrat travail

Wifirst est un opérateur télécom spécialisé dans la connectivité WiFi pour les professionnels, auprès de clients B2B comme l'Economat des Armées ou le groupe Accor. Pionnier du modèle "WiFi as a Service", nous proposons des solutions innovantes pour offrir un réseau capable d'absorber la hausse spectaculaire des usages et faire du WiFi le socle technologique de la transformation digitale de nos clients (fibre optique dédiée, Chromecast, RAN, etc.). En croissance depuis sa création en 2002, Wifirst figure depuis trois ans dans le top 50 des entreprises les plus dynamiques de la Frenchtech. Nos bureaux situés en France, au Royaume-Uni et en Espagne, opèrent des infrastructures déployées dans 26 pays, pour un chiffre d'affaires de 55 m€ et auprès de 1500 comptes clients. Notre BU Hôtellerie, rattachée à la Direction Commerciale, impulse la croissance de Wifirst en fidélisant et en faisant croître ses partenaires actuels historiques. Son objectif est de partir à la conquête de nouveaux hôtels/groupes hôteliers pour qu'ils deviennent clients de nos solutions de Wifi Managé. De la qualification du besoin au closing, le commercial est l'interlocuteur privilégié du nouveau client. Dans ce contexte, ses principales missions sont :

- * Prospection des nouveaux clients : Vous serez en charge de créer vos propres lead et transformer ceux transmis par notre équipe marketing auprès des différents acteurs du secteur hôtelier (Franchisé, Chaîne Volontaire, Groupe Hôtelier etc.)
- * L'identification des besoins : Vous menez l'analyse complète des besoins de votre prospect pour proposer l'offre la plus adaptée techniquement et financièrement
- * Construction de la proposition : en lien avec les différents acteurs vous établissez un devis complet (technique et financier)
- * Le pilotage du projet client : Pendant toute la phase de négociation et de déploiement, vous assurez un contact régulier avec le client Vous êtes donc amené à gérer toutes les étapes de la vente et de la réalisation des différents projets que vous aurez décrochés.

Des déplacements réguliers chez vos clients sont également à prévoir.

Issu d'une formation supérieure type école de commerce, vous avez au moins 3 ans d'expérience dans la gestion de cycle de vente complet de plusieurs mois et êtes familier du secteur de l'Hébergement, du Tourisme. Vous êtes reconnu pour vos qualités humaines et relationnelles qui vous permettent de développer des liens forts avec vos clients. Vous avez une appétence pour travailler en mode projet pour accompagner vos clients durant toute la durée des contrats (coordination des déploiements, suivi des indicateurs de qualités etc.). Vous avez l'habitude de monitorer votre activité via Salesforce ou un CRM similaire. La connaissance de l'univers des Télécoms n'est pas un prérequis, nos équipes pourront vous accompagner pour monter en compétences sur ce sujet !

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein

CDI Salaire : 40 000,00€ à 55 000,00€ par an

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 an(s)