G1307
RESPONSABLE DE VENTES DE VOYAGES EN PLATEAU D'AFFAIRES

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Responsable service voyages entreprises

Définition

Le Responsable de ventes de voyages en plateau d'affaires est un partenaire de référence pour la vente de solutions de voyages d'affaires.

- Gère et développe un portefeuille de clients entreprises pour leurs besoins en voyages d'affaires
- Conçoit des solutions sur mesure pour optimiser les déplacements professionnels et les coûts associés
- Assure le suivi commercial et la satisfaction des clients en proposant des services adaptés
- Négocie avec les fournisseurs de services de voyage pour obtenir les meilleures conditions
- Utilise des outils technologiques avancés pour la gestion des réservations et des itinéraires
- Peut manager une équipe et former les nouveaux employés aux spécificités du voyage d'affaires

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 à Bac +5.

Certifications et diplômes :

- Diplôme en management du tourisme
- Bachelor en management du tourisme et de l'hôtellerie

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Analyser les tendances du marché du voyage d'affaires pour proposer des offres compétitives
- Optimiser les coûts des voyages en négociant avec les prestataires
- Développer et fidéliser la relation client
- Surveiller les indicateurs de performance du plateau d'affaires et proposer des améliorations
- Développer des partenariats stratégiques avec des acteurs clés du secteur
- Suivre l'évolution de son portefeuille de clients (volume, spécificités, rentabilité...)

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les opérations de vente de voyages sur un plateau d'affaires
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Négocier des contrats avec des prestataires de services de voyage
- Respecter les délais et budgets alloués

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Optimiser les processus de réservation en ligne

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Recueillir et analyser les besoins client
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Evaluer la satisfaction client
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Etablir une réponse à un appel d'offre
- Assurer le suivi des objectifs de vente avec l'équipe
- Développer des outils de reporting pour suivre les ventes et les tendances

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre de la pertinence des produits, des services développés par l'entreprise
- Conduire des réunions d'équipe pour motiver et informer

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Vérifier la conformité d'une réalisation avec un cahier des charges
- Optimiser des coûts de transport et douane
- Réaliser un suivi commercial
- Négocier des contrats avec des fournisseurs et des distributeurs
- Proposer des alternatives écologiques de voyage Transition écologique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Mettre en œuvre des stratégies de gestion des risques pour les voyages d'affaires

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Motiver une équipe pour atteindre les objectifs
- Planifier les besoins en ressources humaines
- Recruter et intégrer les nouveaux arrivants
- Former et développer les compétences des équipes

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des outils CRM pour gérer les interactions clients

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Etre force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Systèmes de gestion des transports (TMS : Transport Management System) Transition numérique

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Normes et procédés

- Protocoles de communication client
- Organisation et fonctionnement des modes de transport
- Réglementation du transport

Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- Station assise prolongée
- Travail en mode projet

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Tourisme

 © Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail