

ANA EMEA Sales Staff Based in Paris

Nous sommes à la recherche d'un(e) collaborateur/riche dynamique et ambitieux/euse pour rejoindre notre équipe de vente. Si vous êtes passionné(e) par les défis de la vente et que vous aspirez à contribuer à la croissance d'une entreprise, cette opportunité est faite pour vous. En tant que commercial(e), vous jouerez un rôle clé dans le développement de relations solides avec nos clients. Votre objectif principal sera de mettre en œuvre et de promouvoir des stratégies de commercialisation efficaces qui stimuleront la croissance de notre entreprise. Vous devrez identifier de nouvelles opportunités commerciales et collaborer étroitement avec les autres départements de la compagnie pour garantir un niveau de service clientèle exceptionnel.

Pour réussir dans cette mission, il est essentiel d'être constamment au fait des tendances et des évolutions du marché. Vous participerez activement à des événements et des workshops du secteur, où vous serez l'ambassadeur/riche de notre compagnie. Votre présence sera essentielle pour renforcer notre image de marque et établir des relations fructueuses avec des partenaires potentiels.

Rejoindre notre équipe de vente vous offrira une occasion unique de développer vos compétences et de contribuer activement à la réussite de la compagnie et de ses objectifs. Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi stimulant, nous sommes impatients de recevoir votre candidature.

TITRE	Responsable de Comptes
LIEU	Paris Charles de Gaulle Airport
Tâches et Responsabilités:	<ul style="list-style-type: none"> - Diplôme universitaire (BAC+2 minimum) en commerce, marketing ou domaine connexe. - Expérience dans le domaine de la vente (2 à 3 ans), de préférence dans le secteur aérien. - Excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles. - Capacité à travailler de manière autonome et en équipe. - Excellente maîtrise du Pack Office. - Parfaite maîtrise de l'anglais et du français à l'écrit comme à l'oral.
Diplômes & compétences	<ul style="list-style-type: none"> - Expérience sur Amadeus (GDS) très appréciée. - Solide expérience en négociation et orientation axée sur les résultats. - Esprit d'analyse et de synthèse. - Disponibilité pour des déplacements en France et à l'étranger. - Doit détenir un permis de travail en France.
Salaire	- À déterminer en fonction de l'expérience et des compétences.
Conditions de travail	<ul style="list-style-type: none"> - Horaires : 35h - Repos les week-ends et les jours fériés français.
Avantages, conditions et règlement	- Possibilité de travailler à domicile plusieurs fois par semaine après une période de formation interne.
Modalité	- Veuillez envoyer votre candidature en français et en anglais à cette adresse : ml_notice_parisrecruit@ana.co.jp
Date limite	- TBA *La date de clôture est susceptible d'être modifiée sans préavis".