



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-btob-f-h-3>

CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL BtoB F/H

Description

La prospection terrain et la relation client sont au cœur de vos motivations ? Le développement commercial vous passionne ? Rejoignez-nous !

Le Radisson Blu Toulouse Airport, hôtel 4 étoiles situé à Blagnac (31), recherche un(e) **Chargé(e) de développement commercial BtoB F/H** autonome et proactif(ve) pour piloter le développement commercial de l'établissement. Sous la responsabilité du Directeur Général, en lien étroit avec une équipe de 5 collaborateurs, regroupant le service événementiel, la communication, le service réservations ainsi qu'un Revenue Manager, vous avez pour mission principale **d'augmenter le chiffre d'affaires sur les segments hébergement, séminaires, banquets (10 salles de réunion) et restauration, en développant notre portefeuille Clients** et des partenariats solides avec les entreprises, associations et agences locales de la zone Blagnacaise et toulousaine, grâce à une excellente connaissance du marché local.

Vos missions clés :

- **Commercialiser l'hôtel** dans sa globalité et **maximiser le revenu global** en optimisant toutes les opportunités,
- Assurer la gestion de votre **portefeuille clients existant** et **Développer activement de nouveaux comptes clients**, tout particulièrement sur le marché **MICE** (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) en France,
- **Élaborer et déployer la stratégie commerciale** et le **Business Plan** en collaboration avec le Directeur Général,
- Négocier les contrats et les partenariats,
- **Développer votre portefeuille clients existant par des actions de démarchage terrain, en région Occitanie ou plus ponctuellement à l'échelle nationale**,
- **Identifier, prospector et fidéliser** une clientèle diversifiée (entreprises, associations, agences), **mener des actions commerciales** ciblées et **stratégiques**, tout en assurant activement la **promotion de l'établissement**,
- Mettre en place un **suivi commercial** rigoureux, assurer un **reporting régulier** et **analyser les résultats**,
- Gérer en **autonomie** l'ensemble des actions stratégiques et opérationnelles liées au développement commercial,

Des déplacements réguliers sont à prévoir dans le cadre de vos missions, principalement en **région Occitanie** (75%) et ponctuellement à l'échelle **Nationale** (25%).

La rémunération indiquée à partir de 35K€ est une rémunération fixe.

Qualifications

Organisme employeur
RADISSON BLU

Type de poste
Temps plein

Secteur
HÔTELS ET HÉBERGEMENT SIMILAIRES

Lieu du poste
France

Date de publication
12 janvier 2026 à 10:03

Valide jusqu'au
06.02.2026

- **Minimum 3 ans d'expérience dans le développement commercial,** idéalement en hôtellerie internationale, évènementiel, avec une expertise sur le segment MICE
- Maîtrise des techniques **de vente, de négociation, de prospection** ainsi qu'une excellente **aisance relationnelle**,
- Maîtrise de **l'Anglais niveau B2 minimum** (oral et écrit), une autre langue étrangère serait appréciée
- Maîtrise des outils de gestion clients de type **salesforce**
- Grande **autonomie, sens de l'organisation et rigueur sont les qualités essentielles pour gérer votre planning en toute autonomie**,
- **La connaissance du marché local est un atout sur ce poste** (entreprises, associations, agences)