



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-groupe-f-h-2>

Directeur commercial groupe F/H

Description

UNIK&CO recrute pour l'un de ses clients, un acteur majeur dans le secteur de l'hôtellerie, un Directeur commercial groupe H/F en CDI.

Le directeur commercial du groupe est chargé de définir et de diriger la stratégie commerciale mondiale du groupe, qui couvre les entreprises, les agences de voyages d'affaires (TMC), les consortiums, les agences de voyages en ligne (OTA) et les grossistes.

Il établit les cadres, la gouvernance et les outils mondiaux, tout en donnant aux équipes régionales les moyens d'agir aux niveaux national et local.

Ce poste exige un leadership fort, une capacité à négocier avec des partenaires mondiaux et une coordination entre les activités commerciales centrales et régionales afin de maximiser les revenus et d'optimiser la combinaison des canaux de distribution.

Principales responsabilités

1. **Ventes mondiales aux entreprises et gestion des comptes** (au niveau du groupe)
 - Gérer les comptes d'entreprises mondiales et diriger les négociations des appels d'offres multinationaux.
 - Gérer les relations avec les agences de voyages d'affaires et les consortiums mondiaux.
 - Définir et appliquer les normes CRM en matière de ventes, les pratiques de gestion des comptes et la gouvernance des ventes dans toutes les régions.
 - Signer des accords mondiaux et veiller à leur mise en œuvre efficace par les équipes régionales et les hôtels.
 - Résultats attendus : accords mondiaux signés avec des entreprises, participation à des consortiums mondiaux, outils CRM et tableaux de bord.
1. **Agences de voyages en ligne (OTA)**
 - Négocier des contrats-cadres avec les OTA mondiales (Booking.com, Expedia, HRS, etc.).
 - Définir le rôle des OTA dans le mix de canaux (acquisition vs activité de base).
 - Établir des règles en matière de commissions, de promotions, de parité et de gouvernance des canaux.
 - Fournir des boîtes à outils de bonnes pratiques pour l'optimisation des OTA.
 - Résultats attendus : accords-cadres, stratégie de mix de canaux, normes de parité.

Organisme employeur

UNIK & CO

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

75114, PARIS 14, PARIS, France

Salaire de base

110000 € - **Salaire de base**

120000 €

Date de publication

18 octobre 2025 à 15:08

Valide jusqu'au

17.11.2025

1. Grossiste / Distribution B2B

- Définir la stratégie mondiale des grossistes et négocier des accords-cadres sur les tarifs nets (Hotelbeds, Webbeds, etc.).
- Établir des règles sur les allocations, les dates d'interdiction et la prévention des fuites.
- Surveiller les fuites à l'échelle mondiale via des tableaux de bord BI et des cadres de gouvernance.
- Livrables : contrat-cadres, tableaux de bord de surveillance des fuites, politiques de gouvernance.

Qualifications

Expériences clés et caractéristiques personnelles

- 10 ans d'expérience minimum dans la direction commerciale d'une chaîne hôtelière ou dans la distribution de voyages, avec une expérience internationale avérée.
- Solides compétences en matière de négociation avec les agences de voyages en ligne, les agences de voyages d'affaires, les entreprises clientes et les grossistes.
- Expertise en gestion de comptes et outils de reporting commercial.
- Excellente compréhension des écosystèmes de distribution hôtelière, de l'économie des canaux de distribution et de l'optimisation des revenus.
- Solides compétences en matière de leadership et de gestion des parties prenantes, capable d'aligner l'exécution du groupe et celle des régions.
- Maîtrise du français et de l'anglais ; la maîtrise d'autres langues européennes est un plus.
- Disponibilité pour voyager à l'international.

La rémunération proposée (fixe + variable) dépendra de l'expérience du candidat recruté (h/f).