



<https://latribunelibre.com/emploi/head-of-b2b-secteur-aerien-f-h-3>

## Head of B2B – Secteur aérien F/H

### Description

Compagnie française de transport aérien, notre client opère des vols long-courriers avec un positionnement premium.

La clientèle est composée de voyageurs d'affaires, de particuliers haut de gamme et de clients corporate, avec une forte exigence en matière de qualité de service et d'expérience de voyage.

### Descriptif du poste

Rattaché(e) à la Direction Ventes & Marketing, vous définissez et pilotez la stratégie B2B sur les marchés existants et à développer, france et international.

Vos principales responsabilités :

- Construire et déployer la stratégie commerciale B2B (corporate, TMC, agences premium, TO sur mesure).
- Fixer les objectifs de CA et de développement, assurer le suivi des résultats et le reporting à la direction.
- Animer le marché France et piloter les partenaires internationaux (GSA) : plans d'actions, négociations, suivi de performance.
- Identifier et conclure de nouveaux partenariats (accords corporate, tours-opérateurs, réseaux affinitaires).
- Définir et développer l'activité vols charters/affrètements en lien avec les équipes opérationnelles et Revenue Management.
- Manager le commercial B2B France et coordonner l'action avec les équipes RM, e-commerce, marketing et service client.

### Qualifications

- Formation supérieure Bac+5 (commerce, marketing, management ou équivalent).
- 8 ans d'expérience minimum en développement commercial B2B sur des marchés internationaux.
- Expérience significative dans le transport aérien, idéalement au sein d'une compagnie aérienne
- Maîtrise de la négociation avec des comptes corporate et partenaires (TMC, agences, TO) et du pilotage de KPI commerciaux.
- Expérience de management d'équipes et/ou de partenaires à l'international.
- Français et anglais courants, à l'oral comme à l'écrit.

Qualités attendues : leadership, sens du résultat, autonomie, aisance relationnelle, culture du service premium et forte orientation client.

### Organisme employeur

SP SEARCH

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

94054, ORLY, ORLY, France

### Salaire de base

70000 € - **Salaire de base**  
90000 €

### Date de publication

21 décembre 2025 à 20:03

### Valide jusqu'au

19.01.2026