



<https://latribunelibre.com/emploi/performance-manager-f-h-6>

Performance Manager F/H

Description

À propos du poste

Êtes-vous passionné(e) par la création de relations d'affaires solides et l'amélioration des performances en magasin ?

En tant que Performance Manager, vous gérerez un portefeuille de clients et mettrez en œuvre des plans de performance pour aider les magasins à atteindre leur plein potentiel en matière de Tax-Free Shopping.

Ce poste est basé sur le terrain, ce qui signifie que vous serez constamment en déplacement, interagissant directement avec les magasins, principalement dans le segment du luxe pour des marques internationales. Vous devrez être autonome, apprécier bâtir des relations et faire preuve de flexibilité, en vous adaptant à différents interlocuteurs externes et internes.

Zone géographique : principalement Paris, avec des déplacements occasionnels en IDF.

Vos missions :

- Créer des connexions : Développer et entretenir des relations commerciales au niveau des magasins, devenant ainsi un partenaire de confiance.
- Accompagner les équipes et promouvoir l'excellence : Former le personnel des magasins pour leur donner les connaissances nécessaires afin d'exceller en Tax-Free Shopping.
- Orienté données : Suivre les résultats des magasins, analyser les contre-performances et mettre en œuvre des plans d'action pour votre portefeuille.
- Booster la réussite : Améliorer les performances commerciales en optimisant les KPI liés au Tax-Free Shopping. Analyser les statistiques, présenter des insights et exécuter des plans d'action.
- Atteindre les objectifs : Réaliser les objectifs de performance et corriger les écarts éventuels. • Rester connecté(e) : Maintenir une communication régulière avec les commerçants pour favoriser une amélioration continue.
- Documenter les réussites : Tenir des dossiers détaillés des interactions et activités avec les commerçants dans notre CRM.

Pourquoi vous allez adorer ce poste :

- Environnement dynamique : Aucune journée ne ressemble à une autre dans ce

Organisme employeur
GLOBAL BLUE FRANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN
AUX ENTREPRISES N.C.A.

Lieu du poste
92044, LEVALLOIS PERRET,
LEVALLOIS PERRET, France

Salaire de base
33000 € - **Salaire de base**
36000 €

Date de publication
5 novembre 2025 à 08:04

Valide jusqu'au
04.12.2025

poste varié et basé sur le terrain.

- Travail à impact : Vos efforts contribueront directement au succès de nos commerçants et de l'entreprise.
- Équipe collaborative : Rejoignez une équipe bienveillante qui valorise vos contributions et célèbre vos réussites.
- Flexibilité et adaptabilité : Épanouissez-vous dans un rôle nécessitant une grande flexibilité et une capacité d'adaptation à divers interlocuteurs et situations.
- Aptitude au coaching et à la formation : Avoir une véritable capacité à coacher et former les autres est essentiel.
- Esprit curieux et analytique : Un esprit curieux et analytique est indispensable pour exceller dans ce poste.

Avec qui allez-vous collaborer :

Vous serez rattaché(e) au Sales Manager et travaillerez en étroite collaboration avec des Accounts Managers, Online Academy Manager, les managers d'autres services, l'équipe Key Account Manager, l'équipe Global Account Manager, l'équipe IT et l'ADV.

Qualifications

Profil et compétences :

- Diplôme universitaire apprécié
- Compétences analytiques et capacité de planification indispensables
- Minimum 3 ans d'expérience dans le Retail ou la vente requis
- Bonnes capacités de communication et d'influence
- Orientation service client • Maîtrise complète du français et de l'anglais
- Maîtrise de PowerPoint et Excel indispensable
- Connaissance de Salesforce apprécié

Package :

- Salaire fixe (entre 33K€ et 36K€ maximum) + 20% de bonus annuel +

rémunération d'intéressement

- CDI à temps plein • Statut cadre avec 11 RTT
- Mutuelle santé : prise en charge à 70% par l'entreprise
- Ticket restaurant : 10 € (dont 4,10 € à charge salarié)
- Véhicule de fonction + frais professionnels / tickets repas / mutuelle santé
- Présence au bureau indispensable le lundi. Le collaborateur sera sur le terrain toute la semaine. Le télétravail est possible avant ou après les rendez-vous, ou lors d'une journée sans rendez-vous.