



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-groupe-92-f-h-2>

– Responsable commercial groupe – 92 F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur des Opérations et/ou au Revenue Management, vous serez chargé(e) de piloter la stratégie commerciale et de contribuer au développement du chiffre d'affaires sur les segments MICE, Corporate et Loisirs. Votre périmètre couvre aujourd'hui 11 hôtels situés à Paris et dans le Grand Ouest, et s'élargira progressivement avec l'ouverture ou l'acquisition d'un nouvel établissement chaque année.

Vos missions :

- Définir, mettre en oeuvre et suivre la stratégie commerciale afin d'optimiser le chiffre d'affaires et la notoriété des établissements.
 - Réaliser un audit des hôtels pour identifier les leviers de croissance et construire un plan d'action adapté.
 - Prospecter de nouveaux clients tout en développant et fidélisant les segments existants.
 - Renforcer la visibilité des hôtels en assurant leur référencement sur les plateformes et en participant à des salons professionnels et événements sectoriels.
 - Négocier et élaborer des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients.
 - Suivre et analyser les performances commerciales à travers des reportings, tableaux de bord et bilans réguliers, et proposer les actions correctives nécessaires.
 - Accompagner et former les directeurs d'hôtels pour assurer une cohérence dans la stratégie commerciale déployée.
 - Participer aux réunions stratégiques du groupe et contribuer à la définition des objectifs commerciaux.
- CDI – Statut cadre au forfait 218 jours
Période d'essai de 4 mois éventuellement renouvelable.
Salaire selon profil 55K/64K brut mensuel sur 13 mois + variable de 6 K€ versé en 3 fois
Possibilités d'évolution selon le développement du groupe

Qualifications

Profil recherché :

Vous maîtrisez les segments MICE, Corporate et Loisirs, ainsi que les techniques de vente et les outils CRM.

Votre culture du résultat, votre sens de l'analyse et votre capacité à élaborer des stratégies commerciales solides constituent de réels atouts.

Doté(e) d'excellentes compétences relationnelles, vous savez créer et entretenir des partenariats durables.

Vous êtes reconnu(e) pour votre sens aigu de la négociation et votre capacité à convaincre.

Organisme employeur

Leaderia

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

19 octobre 2025 à 09:06

Valide jusqu'au

17.11.2025

Leader naturel(le) et pédagogue, vous aimez accompagner et fédérer vos interlocuteurs.

Rigueur, organisation et efficacité dans le suivi de vos actions sont également indispensables pour réussir dans cette mission.

Enfin, votre goût du challenge et votre détermination à atteindre vos objectifs vous permettront de vous épanouir pleinement dans ce poste stratégique.

Si vous vous reconnaissez, je vous invite à postuler !