



Commercial Region Paris, Île de France H/F

Firma: FTI Ticketshop SAS

Ref.Nr: FTI TS FR Sal (FR)-2019-002972

Avec ses nombreuses marques et filiales, FTI GROUP basé à Munich occupe la quatrième place des voyagistes européens. Il possède notamment les tour-opérateurs FTI Touristik et FTI Voyages, le voyagiste de dernières minutes 5vorFlug, le loueur de voitures driveFTI, le portail en ligne fly.de, la marque hôtelière LABRANDA Hotels & Resorts, le plus grand organisateur allemand de séjours linguistiques LAL, la société d'agences réceptives Meeting Point International et le voyagiste BigXtra. La société **FTI Ticketshop SAS** fait également partie du Groupe FTI. FTI Ticketshop se place en seconde position sur le marché allemand des grossistes spécialisés dans l'émission de titres de transport sur vols réguliers. Quotidiennement, FTI Ticketshop émet plus de 5000 billets d'avion pour le compte de nos clients agences voyages, ainsi que pour la partie aérienne des forfaits et des offres "à la carte" du groupe FTI. Nous offrons une activité variée et indépendante dans un cadre de travail agréable et professionnel.

### Aufgaben/Tasks

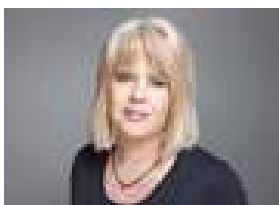
Afin de développer sa force commerciale, FTI Ticketshop SAS recherche pour les régions Paris & Île de France.

- Développement du portefeuille client Paris & Île de France.
- Trouver de nouveaux partenariats avec les agences de voyages et tours opérateurs pour notre activité de grossiste.
- Préparer et réaliser des visites clients, formations.
- Entretien le relationnel avec nos partenaires agents de voyages, afin de leur garantir un développement optimal et personnalisé.
- Entretien des contacts réguliers avec les interlocuteurs des principaux réseaux d'agences de voyages
- Participations aux séminaires, salons, congrès etc....
- Programmer des réunions avec les compagnies aériennes partenaires afin de renforcer les relations avec nos clients
- Préparer et réaliser des plans d'action afin d'atteindre les objectifs fixés

### Profil/Qualifications

- Force de vente avec une expérience réussie d'au moins 3 ans dans le domaine
- Plusieurs années d'expérience en compagnie aérienne et dans la négociation de contrats aériens souhaitable
- Très bonne connaissance du marché des grossistes, agences de voyages et des tours opérateurs.
- Autonome dans l'évaluation du chiffre d'affaires des compagnies aériennes et des clients
- Très bonnes connaissances en français, allemand ou anglais, écrit et parlé.
- Maîtrise des produits MS-Office et connaissance de base d'au moins un GDS (Amadeus, Galileo)
- Fort engagement, fiabilité et grande flexibilité
- Bonne présentation et bon relationnel.

Nous offrons...professionnel



**Simone Hosner**

FTI Ticketshop SAS

18 rue de Mulhouse

FR - 68300 Saint-Louis

France

Jobs by FTI auf [Facebook](#)

Online Bewerben