Responsable Commercial & Ventes (H/F)

Créée en 1990, Altiservice bénéficie d'une expérience de plus de 30 ans dans la gestion de domaines skiables. Leader dans la gestion et le développement de domaines skiables pyrénéens avec une première implantation à Saint-Lary en 1990.

Depuis, Altiservice s'est vu confier la gestion de la station de Font-Romeu Pyrénées 2000 et a obtenu l'attribution de l'exploitation et de la maintenance du téléphérique Urbain de Toulouse.

L'entreprise, qui génère 33 millions d'euros de CA est en plein développement et développe de nombreux projets.

A l'écoute de ses clients, **Altiservice** a développé des offres innovantes pour répondre à leurs attentes et leur offrir le meilleur du ski.

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous mettez tout en œuvre pour augmenter les parts de marché et le chiffre d'affaires de nos stations et produits annexes.

Vos missions :

❖ **Commercial**

- Garantir la bonne mise en œuvre de la politique commerciale sur les deux stations
- Manager l'équipe des commerciaux B to B
- Gérer et paramétrer la plateforme de dématérialisation des contrats commerciaux
- Gérer les partenariats commerciaux (opérateurs touristiques, revendeurs web, stations partenaires, etc.)
- Suivre les résultats par canal de vente (reportings hebdo)
- Participer à des salons ou éductours (pour le développement commercial de nos destinations)
- Gérer les assurances ski ou bikepark avec l'assureur

❖ **Billetterie**

- Animer le réseau des billetteries
- Optimiser les pratiques billetterie
- Gérer les évolutions ou nouveaux développements « billetterie » pour les deux stations

❖ **E-Commerce / Vente en ligne**

- Gérer les canaux de vente Web avec le prestataire de vente en ligne et les équipes billetterie en station
- Piloter et paramétrer les promotions de vente en ligne
- Gérer la plateforme d'e-commerce
- Gérer les évolutions et suivre les développement web
- Gérer et assurer la facturation de notre produit « Pay Per Use » SKIZAM

Profil :

De formation supérieure commerciale (bac +5), vous justifiez d'une expérience significative (> 3 ans) dans un poste similaire.

Vous maîtrisez les techniques de commercialisation. Une bonne connaissance du milieu montagnard est un plus.

Vous possédez d'excellentes qualités rédactionnelles en français et maitrisez parfaitement la langue espagnole et/ou catalane, la langue anglaise serait un plus.

La pratique du ski est impérative.

Vous êtes autonome, rigoureux (se) et réactif (ve), vous avez un goût pour l'esprit d'équipe et une aisance relationnelle nécessaire au développement de la relation commerciale.

Force de proposition, votre sens de l'organisation et des responsabilités vous permettront de mener des projets. Manager engagé et bienveillant, vous saurez accompagner votre équipe vers ses objectifs.

Le poste nécessite une bonne connaissance du e-commerce (site internet, plateforme…) et un bon niveau en bureautique (Word, Excel, Powerpoint).