

Revenue management & E-distribution

Rattaché(e) au Directeur des Opérations et à la Direction commerciale, en contact permanent avec les directeurs d'hôtels, vous serez **responsable de la maximisation du chiffre d'affaires ainsi que de la distribution des hôtels sur les OTAs et acteurs de vente flash pour la marque Thalazur.**

Vos missions seront les suivantes, pour l'ensemble de la marque Thalazur :

Stratégie de revenue management

- Assurer le suivi des outils de « yield management » en place et envisager leur évolution future
- S'assurer de la cohérence de la tarification sur tous les canaux de distribution
- Mise en place en collaboration avec l'équipe commerciale, d'un plan d'action commercial.
- Maintenir la cohérence de la stratégie de revenue management avec les politiques commerciales, marketing et distribution de la marque

Optimisation du Chiffre d'Affaires

- Construire ou mettre à jour les grilles tarifaires en collaboration avec les directeurs et le directeur des opérations
- Elaborer avec les directeurs les calendriers tarifaires
- Accompagner les directeurs dans le pilotage quotidien de leur positionnement tarifaire sur les deux segments « Balnéaire » et « Thalasso »

Collecte, contrôle et analyse des données :

- Prendre en charge le paramétrage « PMS » du tronc commun aux établissements
- Garantir la cohérence des paramétrages « PMS » spécifiques
- Garantir l'intégrité des statistiques
- Collecter les données d'activité et les analyser
- Analyser le comportement de la demande par segment et canal
- Analyser la performance et le positionnement tarifaire de chaque hôtel sur son marché
- Suivre les montées en charge quotidiennement et hebdomadairement, analyser et recommander en conséquence.

E-distribution

- Assurer la relation avec les distributeurs « Balnéaire » (OTAs et acteurs de vente flash)
- Optimiser la visibilité des établissements sur l'ensemble des partenaires.
- Coordonner et mettre en place les opérations de vente flash du segment « Balnéaire »

Autres

- Mettre en ligne les tarifs publics et offres spéciales « thalasso »
- Apporter un support auprès des équipes opérationnelles sur la bonne gestion du moteur de réservation et channel manager
- Former et sensibiliser les nouvelles équipes aux principes de l'optimisation des revenus

Expérience et qualités requises :

- Formation Bac+4/5 (école d'ingénieur, école de commerce, université ou école hôtelière)
- Vous avez une expérience de 2 ou 3 ans dans la revenue management en hôtellerie, idéalement dans l'hôtellerie haut de gamme,
- Vous disposez d'une excellente capacité d'analyse des chiffres et de compréhension de l'environnement concurrentiel
- Vous êtes autonome, méthodique, observateur, curieux, organisé et précis
- Vous disposez d'excellentes capacités relationnelles et aimez convaincre
- Vous avez une parfaite maîtrise d'Excel

Le poste est basé au siège commercial à Paris.

CDI à pourvoir immédiatement

Merci d'adresser vos candidatures à : recrutement.thalazur@thalazur.fr