

Avec VEEPEE, le groupe vente-privée ouvre un nouveau chapitre de son histoire européenne avec la convergence des différentes sociétés qui le composent et leurs 6000 collaborateurs vers une seule et même marque. Regroupant Privalia, Vente-exclusive, Designer & Friends, Zlotewyprzedaze, Eboutic et vente-privée, Veepee est aujourd'hui présent dans 14 pays et devient un acteur majeur du commerce digital européen, avec 72 millions de membres et un volume d'affaires de 3,7 milliards d'euros en 2018.

Nos 6000 collaborateurs ont choisi Veepee pour réveiller leur quotidien! Tous ensemble, ils mettent les nouvelles technologies au service de nos stratégies, afin de proposer la meilleure expérience possible à nos clients. Vous avez soif d'apprendre? Veepee vous permet de construire votre parcours parmi une pluralité de métiers et de vous renouveler constamment. Tech, logistique, marketing, commercial, production des ventes... prenez part à une aventure humaine au cœur d'enjeux digitaux.

Impatients de nous rencontrer? Nous avons hâte aussi!

Vous êtes passionné(e) par l'e-commerce? Vous voulez travailler dans un environnement stimulant et dynamique où les opportunités sont nombreuses et les challenges fréquents? Nous recherchons:

Senior Key Account Manager Travel

Description du poste:

- Développer la stratégie du pôle Voyages, Loisirs et Services afin d'accroître le CA et la marge du pôle en s'assurant de maintenir des offres qualitatives en accord avec la stratégie de l'entreprise. Responsabilité du budget.
- Développement et acquisition de partenariats en Suisse et dans le monde avec des fournisseurs de marques clés.
- Participation aux foires touristiques en tant qu'acheteur(se).
- Négociation des conditions de partenariats long-terme et signature des contrats.
- Négociation des offres: des prix, des stocks, la gestion du calendrier des ventes.
- Garant du partenariat fournisseur et mise en place des stratégies d'optimisation.
- Reporting et analyse des ventes pour optimiser les revenus fournisseurs.
- Développer vos compétences à travers nos valeurs d'entreprise: «We are passionate and result-oriented», «We are customer and brand-centric».
- Collaboration internationale avec l'équipe en Allemagne et en France.

Votre profil:

- Personne curieuse, et avide de découvertes, vous avez une excellente connaissance du tourisme, des activités culturelles et des loisirs en Suisse.
- Vous avez une formation supérieure en école de Tourisme, Hôtelière ou commerce.
- 5 ans minimum d'expérience professionnelle dans le tourisme.
- Bilingue FRA-ALL/ou FRA-Suisse allemand Impératif et bon niveau d'Anglais oral et écrit (B1 minimum)
- Vous êtes très à l'aise dans les contacts humains et la prospection téléphonique. Vous avez une excellente aptitude à communiquer.
- Vous êtes force de proposition.
- Vous êtes flexible et autonome.
- Vous avez la maîtrise des outils informatiques usuels et un bon niveau d'Excel.
- Personne proactive, vous êtes orientée résultats.
- Vous avez d'excellentes capacités de négociation et analytiques.
- Vous disposez d'un excellent réseau dans le paysage hôtelier et touristique Suisse.
- Vous êtes disposés à faire des déplacements professionnels.
- Vous disposez d'une empathie naturelle pour établir des relations personnelles fortes avec les fournisseurs et les marques.

Nous vous offrons:

- Un poste à responsabilité dans un groupe international et dynamique.
- Des challenges au quotidien et l'opportunité de développer le marché Suisse-Allemand.
- Mettre à profit vos connaissances et vos compétences
- Des conditions de travail attractives.

Plus d'infos:

- Type de contrat: Contrat à durée indéterminée
- Occupation: 100% du lundi au vendredi.
- Lieu: Lausanne
- Disponibilité du poste: au plus vite à convenir.

Si vous pensez avoir le profil, nous serons ravis de recevoir votre dossier complet (lettre de motivation, CV et certificats de travail).

Nous ne répondons qu'aux profils correspondant aux critères de l'offre

Envoyez votre candidature à l'attention de: jobs@eboutic.ch