Offre de stage - 6 mois :
JUNIOR CHARTER SALES EXECUTIVE

A PROPOS D'AEROAFFAIRES

Vous êtes à la recherche d'une expérience avec un fort goût pour le challenge ? Vous appréciez l'univers du luxe, du voyage, des transports et de l'événementiel ? Alors rejoignez-nous ! Dans le cadre de son expansion, AEROAFFAIRES recherche une nouvelle recrue motivée pour compléter son équipe dynamique.
En quelques mots, AEROAFFAIRES c'est un site de réservation en ligne d'avions et d'hélicoptères privés, donnant accès à ses clients et partenaires à un réseau proposant de plus de 8 000 appareils. Son concept est particulièrement novateur dans le secteur de l'aviation privée qui jusqu'à présent était très fragmenté.
Notre but : réinventer la mobilité premium pour tous nos clients et s'adapter aux nouveaux besoins ! (Vols VIP, évacuations sanitaires, vol cargo, etc ...)

VOS MISSIONS

Véritable couteau-Suisse, vos missions s'adapteront au jour le jour, au fil des missions et des urgences. Voici les missions principales :

- Répondre aux demandes des clients et générer des ventes
- Echanger et négocier avec des interlocuteurs C-Level (CEO, secrétaire général, assistants de direction CAC 40, etc...)
- Rassurer et convaincre les clients, opérateurs aériens et partenaires par téléphone et par e-mail
- Utiliser avec assiduité notre système de gestion de relation client et suivre les procédures de ventes établies
- Etudier et connaitre les appareils disponibles à la location, leurs prix et les recommandations de qualité
- Remplir, vérifier et envoyer les documents nécessaires avant chaque vol
- Suivi des KPIs commerciaux & marketing avec les ventes des vols
- Fidélisation des clients de l'aviation d'affaires
- Supervision des vols et surveillance des départs et arrivées
- Établir des relations avec les compagnies aériennes de jets privés
- Supervision et surveillance des vols 24/7
- Possibilité d'assurer l'accompagnement des vols affrétés

LES COMPETENCES REQUISES

- Anglais courant indispensable
- Une autre langue est appréciée
- Sensibilité commerciale et excellentes aptitudes de communication
- Excellent sens du service à la clientèle
- Soucis du détail
- Capacité à travailler efficacement sous la pression
- Capacité à prioriser les tâches
- Maitrise des outils informatique
- Capacité d'adaptation et intégration à une équipe dynamique.
- Esprit flexible et créatif, nous sommes une équipe entreprenante !

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Durée du stage : 6 mois
- Disponibilité : Dès que possible
- Stage conventionné et rémunéré
- Lieu de travail attractif : WeWork à Paris 9ème (Baby-foot, rooftop, open coffee...)

PROFIL RECHERCHÉ

- BAC +3 minimum - Ecole de commerce, école d'hôtellerie ou hospitalité
- Dynamique, autonome, rigoureux, bon relationnel, état d'esprit positif
- Expérience dans la relation commerciale
- Sens de la rigueur et de la précision souhaitée

CONTACT :
+33 (0) 1 44 09 91 82
hr@aeroaffaires.com

Merci de nous fournir votre CV ainsi qu'une lettre de motivation.

Notre site internet :
www.aeroaffaires.fr