

## Consultant commercial tourisme (H/F)

75009 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

**Ce que nous vous offrons :** Environnement agile et stimulant : Une structure à taille humaine avec le soutien d'un grand groupe, où chaque membre de l'équipe peut s'épanouir et évoluer. Rémunération attractive : Fixe + variable mensuel dé plafonné pour récompenser votre performance et vos résultats. Outils performants : Des moyens et des technologies modernes pour maximiser votre efficacité et atteindre vos objectifs. Perspectives d'évolution : Rejoignez une entreprise en pleine croissance et développez votre carrière au sein d'une équipe dynamique.

### Le poste

#### **Consultant(e) Commercial(e) Tourisme** - Paris

Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons un(e) Consultant(e) Commercial(e) Tourisme passionné(e) et motivé(e) pour rejoindre notre équipe à Paris. Si vous êtes à la recherche d'un poste stimulant où chaque jour est une nouvelle opportunité de briller et de contribuer au succès du secteur du tourisme, cette offre est pour vous !

Vos missions : **Développement commercial** : Prospection active : Identifiez et développez des partenariats avec des entreprises du secteur du tourisme (PME, ETI, grands groupes) pour enrichir et gérer un portefeuille clients dynamique. Conseil sur-mesure : Analysez les besoins spécifiques de vos clients et proposez des solutions de recrutement adaptées (CDI, CDD, intérim), tout en créant des relations de confiance à long terme. Fidélisation et développement : Établissez des relations solides et de partenariat avec vos clients, et devenez leur interlocuteur(trice) privilégié(e). **Recrutement et sourcing** : Chasse de talents : Détectez les meilleurs profils via les jobboards, les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, etc.) et l'approche directe pour construire des équipes performantes. Sélection pointue : Menez des entretiens ciblés pour évaluer les compétences techniques et humaines des candidats, et proposez-leur des opportunités qui correspondent à leurs aspirations. Accompagnement complet : Présentez les candidats les plus qualifiés et guidez-les tout au long du processus de recrutement, de la première rencontre à leur intégration. **Gestion de mission** : Suivi rigoureux : Assurez un suivi constant de chaque mission pour garantir la satisfaction continue des clients et des candidats. Coordination efficace : Soyez le lien entre toutes les étapes, de la définition des besoins jusqu'à l'intégration réussie des talents au sein des équipes.

## **Le profil recherché**

### **Le profil que nous recherchons :**

Vous avez une expérience réussie en recrutement ou en développement commercial, idéalement dans le secteur du tourisme. Vous êtes dynamique, curieux(se), et avez une forte orientation résultats. Vous maîtrisez les outils digitaux et êtes un(e) expert(e) des réseaux sociaux professionnels pour repérer les talents. Votre excellent relationnel et votre sens du service font de vous un(e) partenaire de confiance pour vos clients et candidats.