

PARIS INN GROUP

Stagiaire Yield Revenue Management - H/F

Stagiaire Yield Revenue Management - H/F

Référence : Stage RM-Sales

Lieu : Paris (8ème arrondissement)

Type de contrat : Stage – 6 mois

A pourvoir : Fin Juin 2018

Profil : Bac+4 à Bac +5

Vous êtes passionné(e), dynamique et désireux (se) d'intégrer, dans le cadre de votre stage, un groupe en pleine expansion ? Venez nous rejoindre et vivre l'aventure Paris Inn Group !

Paris Inn Group dispose d'une expérience reconnue dans les domaines suivants :

- Accompagnement à l'investissement hôtelier
- Développement de projets
- Assistance à Maîtrise d'Ouvrage
- Gestion d'actifs hôteliers

Fondée en 2005 sous sa forme actuelle, la société présidée par Jean-Bernard et Céline FALCO est présente depuis quatre générations au sein du marché parisien. Paris Inn Group gère un parc hôtelier de 8 hôtels 5* et 23 hôtels 4*, soit 31 hôtels, 2000 chambres et 1000 collaborateurs et réalise un volume d'activités de 75.5 millions d'euros au 31.12.2016.

Nous recherchons, pour rejoindre notre pôle Revenue Manager et Distribution au siège de Paris Inn Group, des talents avec un esprit entreprenant, dynamique et collaboratif afin de nous accompagner dans notre développement.

Le service est en charge de l'optimisation du chiffre d'affaires et de la commercialisation des établissements en gestion.

MISSIONS DU STAGE :

Vous assisterez le pôle Revenue Management & Distribution, notamment dans les missions suivantes :

Revenue / Yield Management :

- Analyser la performance et le positionnement tarifaire des hôtels dans leur marché concurrentiel (veille).
- Analyser les pick up et montées en charge afin de contrôler et ajuster la stratégie tarifaire.
- Assurer la fiabilité des informations et des données transmises et utilisées.
- Mettre à jour les prix et disponibilités sur les différentes interfaces distributeurs.
- Etablir les quotations groupes.

Sales :

- Qualification des demandes de groupes et envoi des propositions commerciales
- Mise à jour de la documentation commerciale (brochure/matrice envoi groupe/séminaire)
- Démarchage téléphonique du segment corporate et prise de rendez-vous
- Prise de rendez-vous avec les agences MICE ;
- Préparation de contenu d'emailings commerciaux
- Suivi de la performance des actions commerciales

PROFIL :

Vous suivez une formation de niveau bac +4 à bac +5 du type Management en Hôtellerie-Restauration ou Ecole de Commerce et avez, dans l'idéal une première expérience (stage et apprentissage inclus) en Yield Revenue Management ainsi qu'une expérience dans le domaine du tourisme, de préférence en hôtellerie. Vous êtes rigoureux(se), possédez de bonnes compétences sur Excel et faites preuve d'un esprit analytique et de synthèse éprouvé.

Vous possédez une forte aisance relationnelle, une capacité d'écoute et des qualités d'expression orale vous permettant de vous positionner en qualité d'accompagnant auprès de différents interlocuteurs (collaborateurs du siège et des hôtels notamment) et d'instaurer des relations propices à la commercialisation auprès de nos prospects.

CONTACT :

Merci d'adresser vos candidatures (CV et lettre de motivation), par e-mail à l'adresse : recrutement@paris-inn.com , sous la référence « Stage RM/Sales ».