

# RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

EDEIS RECHERCHE UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E) (H/F) POUR SON AÉROPORT DE NÎMES

Edeis est un acteur majeur dans le secteur de l'ingénierie et de l'exploitation d'infrastructures et de bâtiments complexes, leader de l'exploitation d'aéroports en France. Le groupe emploie 1.000 collaborateurs répartis entre la division ingénierie (13 agences en France et à Monaco) et le management d'infrastructures (19 aéroports, 2 ports et 2 centres touristiques ferroviaires). Grâce à sa vision innovante et durable, le groupe accompagne ses clients pour la réalisation et l'exploitation de leurs opérations de développement, d'aménagement et de valorisation des espaces et des territoires.

Notre division Concessions possède une place particulière au sein d'EDEIS, n'ayant pas comme métier l'ingénierie mais la gestion de site en Délégation de Service Public (DSP) ou dans le cas de Partenariat Public Privé (PPP).

Ainsi à ce jour, Edeis Concessions assure l'exploitation et la maintenance de 19 aéroports, 2 ports et 2 centres touristiques ferroviaires.

## VOTRE PROFIL

Titulaire d'un Bac +4/5 en marketing ou d'un Master spécialisé en aéroportuaire, vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum dans des fonctions similaires au sein d'une structure de gestion aéroportuaire ou dans une compagnie aérienne.

### Compétences requises :

- Connaissance du monde des compagnies aériennes et du milieu aéroportuaire
- Connaissances et expérience en marketing
- Connaissance du fonctionnement économique des relations contractuelles avec les compagnies aériennes
- Connaissance des processus officiels de mise en concurrence
- Sens du service clientèle et de la qualité de service
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissances en finance et droit commercial
- Pratique de l'anglais courante exigée

Dans le cadre du développement de l'activité de l'Aéroport de Nîmes, vous serez directement rattaché au directeur de l'aéroport.

Vous déployez la politique commerciale à partir de la stratégie définie par la Direction Générale.

Vous travaillez en réseau avec la Direction Commerciale du groupe EDEIS pour développer l'aéroport de Nîmes et son trafic.

## Vos principales missions seront :

- Développer l'offre aérienne : en attirant de nouvelles dessertes (régulières, charters, aviation d'affaires) de la part de nouvelles compagnies ou des compagnies déjà utilisatrices
- Participer à la promotion de l'offre de voyages proposés au départ de l'aéroport : participation aux salons de tourisme, démarchage auprès des entreprises, agences de voyages, TO etc.
- Réaliser les études marketing pour l'ouverture de nouvelles lignes
- Analyser les statistiques de fréquentation et rester en veille permanente sur les attentes de la clientèle
- Favoriser les rapprochements entre les différents partenaires territoriaux et contribuer à animer le Conseil des Partenaires de l'Aéroport, pour créer des synergies consolidant l'offre depuis l'aéroport
- Mener des enquêtes de satisfaction pour identifier les axes d'amélioration et de progression
- Assurer le reporting auprès de la Direction Générale

Merci de transmettre votre candidature à [recrutement@edeis.com](mailto:recrutement@edeis.com)

