

Vino in echipa THXbyEturia!

Cautam un **Key Account Corporate**, pasionat de turism si orientat spre rezultate, care sa contribuie la dezvoltarea canalului B2B, in special in zona de **incentive travel**.

Locatie: Bucuresti (job hibrid)

Disponibilitate: Deplasari pentru intalniri cu clientii si participari la targuri de specialitate

Raspunde catre: COO

Ce cautam la candidatul ideal?

- **Proactivitate si orientare spre solutii** – Esti o persoana care vede oportunitati si actioneaza rapid pentru a le valorifica.
- **Pasiune pentru turism si piata B2B** – Intelegi dinamica industriei si esti familiarizat cu nevoile clientilor corporate.
- **Abilitati excelente de comunicare si negociere** – Iti place sa construiesi relatii de durata si sa obtii rezultate prin colaborare.
- **Abilitati organizatorice** – Poti gestiona mai multe proiecte in paralel, fara sa pierzi din vedere detaliile.
- **Deschidere catre inovatie** – Esti la curent cu trendurile din industrie si iti place sa testezi solutii noi.
- **Motivatie si determinare** – Iti setezi obiective ambitioase si lucrezi cu perseverenta pentru a le atinge.

Hard skills necesare:

- Minimum **2 ani experienta in turism**, preferabil in zona corporate.
- Cunostinte solide de **limba engleza**, scris si vorbit.
- Competente avansate de **Microsoft Office** (Excel, Word, PowerPoint, Outlook).
- Cunoaste si poate lucra in diverse soft-uri specifice industriei de travel
- Experienta in **vanzari** si in dezvoltarea canalelor de distributie.
- Capacitate de **analiza** si gandire strategica, orientata pe date.

Daca te regasesti in caracteristicile de mai sus, atunci alatura-te echipei noastre!

Ce vei face in rolul de Key Account – Corporate?

- **Dezvoltarea portofoliului de clienti corporate** – Vei identifica companii din diverse industrii si le vei transforma in parteneri pe termen lung.
- **Gestionarea relatiei cu clientii** – Vei mentine legatura cu partenerii existenti si vei asigura o experienta excelenta in colaborarea cu ei.
- **Strategie si pozitionare pe piata** – Vei contribui la definirea si implementarea strategiei *route to market*.
- **Realizarea obiectivelor comerciale** – Vei urmari atingerea targetului de vanzari, asigurand in acelasi timp marja comerciala.
- **Crearea ofertelor personalizate** – Vei propune solutii adaptate fiecarui client, in functie de nevoile si obiectivele lui.
- **Coordonarea cu echipa** – Vei lucra indeaproape cu un Junior Product Consultant Corporate pentru finalizarea cererilor.
- **Participarea la evenimente si targuri** – Vei reprezenta compania in cadrul targurilor de specialitate si intalnirilor cu potentiali clienti.



- **Promovarea canalului corporate** – Vei contribui la planul de promovare in social media si la alegerea subiectelor relevante.
- **Analiza pietei si propuneri de inovare** – Vei urmari trendurile din turismul corporate si vei propune solutii si tool-uri noi pentru optimizarea vanzarii.

In schimb noi iti vom oferi:

- **Calatorii si experiente de neuitat**

In echipa THXbyEturia vei avea ocazia de a calatori si de a descoperi destinatii noi si exotice pe care sa le includem in pachetele noastre. In plus beneficiezi de vacante la pret de achizitie.

- **Oportunitati de invatare si dezvoltare**

La THXbyEturia vei descoperi o cultura a invatarii. Credem cu tarie in dezvoltarea si promovarea oamenilor nostri. De aceea iti punem la dispozitie traininguri si acces la biblioteca Bookster.

- **Pachet salarial atractiv**

Pentru ca ne pretuim angajatii la adevarata lor valoare.

- **Bonusuri de performanta**

Ca sa iti aratam cat de mult apreciem implicarea ta.

- **O super echipa**

Iti promitem un mediu placut si amintiri de neuitat in echipa Eturia!

Daca-ti surade tot ce ai citit aici si crezi ca te-ai potrivi in echipa noastra, atunci te invitam sa dai click pe "Aplica"!

Ajuta-ne sa indrumam clientii corporate catre cele mai frumoase destinatii din lume, iar noi iti promitem la randul nostru o experienta fantastica.

Together for excellent journeys !

