



- **Durée** : 6 mois (Temps plein)
- **Début** : 01.07.2026
- **Camp de base** : Annecy (Haute-Savoie) – Entre lac et montagnes.

☀ Le Pitch

Tu seras intégré.e à l'équipe Partenariats, dont la mission principale est de construire le catalogue de séjours le plus pertinent possible. Pour cela, notre équipe doit sélectionner, recruter, et accompagner les agences locales qui proposeront les séjours vendus sur la marketplace Decathlon Travel.

🔧 Tes Missions (Ton itinéraire)

Business Development et développement du catalogue : (~80%)

- Avec l'aide des Account Managers, identifier des axes de progression de notre catalogue, et prospecter les fournisseurs susceptibles de nous accompagner dans ces projets.

La prospection consiste à identifier les partenaires potentiels, les contacter, obtenir un rendez-vous, et participer à ces rendez-vous (avec le soutien des Account Managers) dans le but de signer un accord commercial.

- Analyser avec les Account Managers la qualité des candidatures que nous recevons de la part d'agences souhaitant publier leurs séjours sur Decathlon Travel
- Etre en soutien des Account Managers afin d'échanger avec ces agences pour déterminer si un partenariat est possible ou non
- Documenter et tenir à jour la base de données de nos prospects et partenaires

Production de séjours & coordination opérationnelle : (15%)

- **Participer à la conception et au déploiement des séjours produits en interne**, en garantissant leur qualité et la fluidité du parcours client.
- **Contribuer au montage des séjours** : construction des programmes (activités, logistique, tarifs) en lien avec les partenaires et le marketing.
- **Coordonner l'opérationnel avant-séjour** : réservations, vérification des disponibilités, mise à jour des outils et création des communautés clients.
- **Assurer le suivi pendant et après séjour** : interface avec les prestataires, collecte/analyse des retours clients et reporting des points d'amélioration.

Account Management et accompagnement de nos partenaires : (5%)

- **Onboarder les nouveaux partenaires** : contrats, formation aux outils et accompagnement sur les premières réservations.
- **Analyser les performances** et contribuer aux plans d'actions correctifs avec l'équipe marketing ou les partenaires.
- **Préparer les supports d'analyses** et participer aux business reviews avec les Account Managers.



Ton Profil (L'équipement requis)

- Tu veux comprendre les subtilités et les dynamiques du développement d'une marketplace
- Tu as une appétence commerciale, et une réelle capacité à créer du lien
- Tu aimes questionner les chiffres et proposer des analyses pertinentes
- Tu es reconnu.e pour ta rigueur, ta vitesse d'exécution, ton sens des priorités et tes capacités d'organisation
- Tu aimes aller plus loin et sortir des sentiers battus pour proposer des solutions innovantes
- Tu es passionné.e de sport, de voyage et de nouvelles technologies

Prérequis :

- En cours / fin de cursus type grande école
- Bon niveau d'Anglais (à l'oral et à l'écrit)
- Maîtrise de la Google Suite

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Impact** : Un projet super excitant et porteur de sens dans une start-up en pleine croissance. Des challenges, des responsabilités et de l'autonomie !
- **Cadre** : Travailler à Annecy, au cœur d'un hub sportif entre lac et montagnes.
- **Le deal financier** :
 - Bac +4 : 700 € / Bac +5 : 800 €
 - Bonus Logement : +300 € (sur justificatif)

Prêt·e pour le départ ?

1. **Entretien découverte** : Un entretien avec un ou plusieurs Account Managers
2. **Étude de cas**
3. **Échange RH** : On finalise l'aventure.

 **Envoie ta candidature à** : joinus@decathlontravel.com