

Chargé.e de développement Partenariats/Business Developer - Decathlon Travel - Janvier 2027

Decathlon Travel est la marketplace de séjours sportifs du groupe Decathlon. En pleine phase de croissance, notre mission est de proposer des expériences de voyage outdoor uniques et engagées. Au sein de l'équipe Partenariats, tu joueras un rôle clé dans le développement commercial et la construction de notre catalogue d'offres de séjours. Passionné.e de sport et de voyage, tu as la fibre commerciale, tu aimes créer du lien et avoir de l'impact ? Ce poste est fait pour toi !

Description du poste

Tu seras intégré.e à l'équipe Partenariats, dont la mission principale est de construire le catalogue de séjours le plus pertinent possible. Ta mission est clé : dénicher, séduire et accompagner les meilleurs partenaires pour construire le catalogue de séjours sportifs le plus inspirant du marché.

Tu devras en particulier :

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

Avec l'aide des Key Account Managers, tu es l'ambassadeur/ambassadrice de Decathlon Travel auprès des acteurs du tourisme sportif et outdoor :

- **Prospection ciblée** : Identification et qualification de nouveaux partenaires potentiels (agences de voyage spécialisées, surfcamps, centres équestres, hébergements outdoor, etc.).
- **Contact et échanges** : conduites des échanges de prospection, présentation du projet Decathlon Travel, co-construction de l'offre et négociation des conditions du partenariat jusqu'à la signature de l'accord commercial.
- **Analyse d'opportunités** : évaluation des candidatures spontanées reçues par l'équipe et analyse de la pertinence de leur intégration sur Decathlon Travel
- **CRM B2B** : pilotage de la pipeline de prospection engagée, tenue à jour rigoureuse de la base de données prospects et partenaires.

Production de séjours & coordination opérationnelle : (15%)

Au-delà du catalogue marketplace, Decathlon Travel conçoit et opère également quelques séjours en propre à 100%. Tu participes directement à la création et à la mise en place opérationnelle de ces séjours.

- **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), et coordination opérationnelle globale, en lien avec les prestataires, l'équipe d'organisation et les clients.

- **Coordonner l'opérationnel avant-séjour** : réservations, vérification des disponibilités, gestion des bookings, 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%)

- **Support sur l'accompagnement initial** : accompagnement ponctuel des premiers pas des partenaires signés, en coordination avec l'équipe Partner Success Managers (PSM) et support.
- **Animation commerciale** : analyse de performances et contribution aux plans d'actions correctifs et/ou événementiels (soldes, Noël, Nouvel An etc) avec l'équipe marketing ou les partenaires
- **Développement stratégique** : Participation active aux réflexions et chantiers stratégiques de l'équipe Partenariats

Profil recherché

Ton profil :

- Tu veux comprendre les subtilités et les dynamiques du développement d'une marketplace
- Tu as une appétence commerciale, reconnu.e pour ton aisance relationnelle 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 prise d'initiative, 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 et de voyage

Prérequis :

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

Chargé.e de développement Partenariats/Business Developer -
Decathlon Travel - Janvier 2027

Nous offrons :

- 🚀 **Montée en compétences & Responsabilités** : Un cadre formateur avec une autonomie progressive et un accompagnement régulier pour te faire monter en compétences.
- 🏃 **Cadre dynamique & stimulant** : un projet super dynamique et porteur de sens dans une start-up en pleine croissance : des challenges, des responsabilités et de l'autonomie . L'agilité d'une petite structure avec le support d'un grand groupe !
- 💰 **Administratif, gratification & avantages** :
 - Convention de stage
 - Gratification de 700€ à 800€ par mois (+ aide au logement)
 - 5 jours de congés

Déroulement des entretiens

- Un entretien avec un ou plusieurs Key Account Managers
- Un exercice pratique / étude de cas rapide
- Un entretien RH

