



Partner Success Manager (H/F) – Stage 6 mois

- **Durée** : 6 mois (temps plein)
- **Début** : Juillet 2026
- **Camp de base** : Annecy (Haute-Savoie) – Entre lac et montagnes.

Ton rôle est central : tu es l'allié.e privilégié.e de nos partenaires (agences locales, hébergeurs sportifs,...). Ton objectif ? Garantir que leur offre de séjours sur notre plateforme soit la plus attractive, fluide et qualitative possible pour nos clients. Tu pilotes la relation de l'onboarding technique jusqu'à l'optimisation de la performance commerciale.

Tes responsabilités au quotidien

Onboarding & Activation

- Intégrer les nouveaux partenaires dans notre écosystème : création des accès, paramétrage dans **Backpack** et **Hubspot**.
- Former les partenaires à l'utilisation de nos outils pour les rendre autonomes et performants.
- Connecter les stocks via les **API** (Webrésa, Travelgate, Snowtrex) pour assurer une disponibilité en temps réel.

Qualité & Rayonnement de l'Offre

- **Merchandising** : Relecture, publication et optimisation continue des séjours (photos, descriptifs techniques, promesse sportive) pour un rendu "waouh".
- **Sourcing & Disponibilité** : Challenger et relancer les partenaires pour enrichir le catalogue avec de nouveaux séjours et garantir des stocks suffisants.
- **Price Integrity** : Analyser les demandes "Garantie Meilleur Prix" et veiller à la parité tarifaire pour rester compétitif.

Support & Pilotage Opérationnel

- Être le point de contact réactif (mail/téléphone) pour toute question ou problème technique du partenaire.
- Gérer les incidents opérationnels : retards de réponse, gestion des annulations, mises à jour critiques et surveillance du "bypass".
- Résoudre les litiges en binôme avec le service client pour garantir la satisfaction du client.

Business Partner (Moyens Comptes)

- Animer un portefeuille de partenaires : réaliser des **Business Reviews**, analyser les performances et proposer des plans d'actions (benchmarks, ajustement des prix).
- Fidéliser les partenaires en devenant leur conseiller stratégique pour booster leurs ventes.

Ton profil :


- Tu as une première expérience en tant que CSM, Account Manager ou dans la production touristique.
- Pour toi, une fiche séjour mal remplie, c'est comme une chaussure de rando sans lacets : impensable.
- Les outils comme Hubspot et les intégrations API ne te font pas peur ; tu aimes comprendre "comment ça marche".
- Tu sais négocier avec fermeté mais toujours avec le sourire.

Ce que nous t'offrons

- Un environnement de travail dynamique au sein d'une entité en pleine croissance.
- L'agilité d'une petite structure avec le support d'un grand groupe.
- La possibilité d'allier passion du sport et expertise métier.
- Télétravail autorisé à hauteur de 1 jour/semaine en fonction du profil
- Gratification : de 700€ à 800€ selon profil (+bonus logement de 300€ sur justificatif)

Prêt·e pour le départ ?

1. Echange RH
2. Étude de cas
3. Entretien avec Solène (Key Account Manager & Manager de l'équipe PSM)

 Envoie ta candidature à : joinus@decathlontravel.com