



Recrute un

COMMERCIAL JUNIOR (H/F)

L'ENTREPRISE

Air Indemnité est leader sur le métier de l'indemnisation des passagers aériens.

Nous proposons aux passagers aériens victimes d'annulation de vol, de retard, de correspondance manquée ou de surbooking de prendre en charge la totalité de leur réclamation et d'accroître leur chance de réussite.

Seulement trois ans après son lancement, Air indemnité est devenu le site leader de l'indemnisation en France.

Plus de 100.000 passagers ont profité des services d'Air indemnité sur la seule année 2018.

→ **Notre ambition :**

- Continuer à aider les passagers aériens à se faire indemniser rapidement
- Renforcer l'expertise de nos équipes afin de mettre à disposition de nos clients des AS de la Règlementation Européenne 261/2004.
- Renforcer notre titre de leader sur le marché français

Chez nous, l'humain est l'une de nos priorités, l'équipe est composée de 40 personnes dynamiques, et faisons du « Happy at Work » notre politique interne. Nous valorisons la polyvalence, la bienveillance, la confiance et la prise d'initiative.

Si tu cherches à t'investir pleinement dans une startup en forte croissance, tu es au bon endroit. Air Indemnité fait partie des 138 premières entreprises de la French Tech !

→ **Notre Road Map pour 2019 :**

- Plus de 100% de croissance
- 300 000 passagers assistés
- Doubler la taille de nos équipes

TON RÔLE

Tu seras en charge d'obtenir un maximum d'indemnités en traitant auprès d'un grand nombre de compagnies aériennes pour le compte des clients composant ton portefeuille.

Ton excellente connaissance du Règlement Européen 261/2004 et du service d'Air Indemnité te permettra d'accompagner tes clients tout au long de la procédure d'indemnisation (mails, téléphone...).

→ Si tu veux faire partie de l'équipage Air Indemnité, il te faudra pour monter à bord :

- ✓ **Avoir le goût du challenge** : Tel un sportif, tu aimes les défis, te fixer des objectifs et tout faire pour les atteindre. Motivé(e) à l'idée de découvrir une nouvelle dynamique professionnelle, tu mettras à profit tes talents de commerciaux et ta culture du résultat !
- ✓ **Etre polyvalent(e) et faire preuve d'un grand sens de l'adaptation** : Le changement, l'amélioration des process ne te font pas peur, au contraire tu aimes que les choses bougent ! Tu es ainsi au bon endroit. Nous avons besoin de personnes qui s'adaptent facilement et qui souhaitent grandir avec la société !
- ✓ **Maîtriser les canaux de communication (expression orale et écrite)** : Dans ton discours, tu dois être orienté(e) client, avoir une élocution fluide et intelligible, faire preuve de calme et de patience.
- ✓ **Etre rigoureux(se), méthodique et maîtriser la bureautique** : pour piloter ton portefeuille et être performant(e) dans le traitement des réclamations, nous mettrons à ta disposition un outil CRM, il faut donc être à l'aise avec les outils informatiques et la bureautique

→ ...et les petits plus :

- ✓ Une énergie positive
- ✓ Un sens du collectif
- ✓ Bon niveau au babyfoot ou ping-pong

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Niveau d'étude : Bac+2 (minimum) BTS MUC/Commercial

Contrat : CDI

Disponibilité : début Décembre 2018

Lieu : Boulogne-Billancourt

Rémunération et avantages :

- ✓ Salaire fixe + variable attractif
- ✓ Tu voyageras bien : Pass Navigo pris en charge à 100%
- ✓ Tu mangeras bien : Tickets Restaurant pris en charge à 50%
- ✓ Tu te soigneras bien : Mutuelle prise en charge à 100%

