

Offre emploi : Travel Designer Sr B2B

1. Qui sommes-nous ?

L'agence de voyages sur-mesure TravelCoachChile est une agence réceptive basée au Chili, **spécialisée dans la conception d'itinéraires sur-mesure**, orientés sur des expériences de **voyages authentiques** et hors des sentiers battus au **Chili** et en **Argentine**. Depuis plus de 8 ans, nous exerçons notre expertise auprès d'une clientèle francophone et anglophone, en quête de voyages personnalisés, loin du tourisme de masse.

Nous avons à cœur de vivre nos valeurs au quotidien dans notre travail et au travers de nos relations avec nos voyageurs et nos collaborateurs : la curiosité, la proximité, l'authenticité et la flexibilité.

Nous sommes aujourd'hui une équipe dynamique de 9 personnes, ainsi que des collaborateurs freelances et stagiaires qui viennent renforcer les troupes en saison haute.

2. Qui recherchons-nous ?

Toi peut-être ?

Nous recherchons un **Travel Designer Senior** qui rejoindra l'équipe et prendra en charge le **développement et la gestion de notre marché B2B**, principalement francophone. Tu travailleras main dans la main principalement avec Claudia pour la partie logistique et opération, et Florence pour la stratégie (ta N+1), ainsi qu'avec le reste de l'équipe.



Ta principale mission sera de **développer** et **d'entretenir** la relation commerciale avec chacune de nos agences **partenaires francophones**. Dans ce contexte, tu seras en **contact avec les responsables de production et les chargés de clientèle**. Tu **travailleras sur des offres de voyage sur-mesure pour des individuels (FIT)** et également sur la création de voyages en petits groupes (max 15 personnes), que ce soit pour nos partenaires ou pour nous (GIR).



Un deuxième volet de la mission est la création **et la gestion de voyages en petits groupes, que ce soit pour nos partenaires ou pour nous (GIR)**.

Enfin, tu auras pour objectif de consolider nos relations commerciales sur le marché B2B et d'en développer de nouvelles.

En ce qui concerne ta personnalité, nous cherchons quelqu'un qui est véritablement **passionné** par les voyages avec un gros intérêt pour les expériences hors des sentiers battus. C'est cette passion qui te permettra de proposer des itinéraires insolites et uniques à nos partenaires. Tu es également à **l'aise dans la relation commerciale, rigoureux(se)** (indispensable pour la gestion de groupes), organisé(e), et doté(e) de **solides compétences interpersonnelles**.

Dans une démarche d'égalité des chances et de non-discrimination, nous nous engageons à favoriser l'inclusion au sein de notre équipe. Nous encourageons les candidatures de toutes les personnes, indépendamment de leur genre, origine, orientation sexuelle, religion, âge ou situation familiale, ainsi que des personnes en situation de handicap (personas con capacidades diferentes), et mettrons en place les adaptations raisonnables nécessaires pour leur permettre de travailler dans de bonnes conditions.



3. Ton profil :

- Excellente connaissance du Chili et de l'Argentine
- Parler Français, Espagnol et Anglais
- Avoir au moins 3 ans d'expérience professionnelle, avec une expérience en vente indispensable
- Expérience en tourisme B2B grandement appréciée
- À l'aise avec les outils technologiques récents (Notion, Airtable, Slack, Gmail...)
- Avoir un diplôme Bac +3 ou équivalent

4. Tes principales tâches seront :

- Gestion et entretien des **relations avec nos agences partenaires francophones** existantes ;
- **Gestion complète des voyages de groupes, dont nos 2 GIRs** (4 départs par an) ainsi que les GIRs organisés pour nos agences partenaires : organisation, coordination avec le tour leader et l'agence, suivi sur place ;
- **Réalisation et actualisation des offres B2B** : élaboration de propositions sur-mesure, originales et hors des sentiers battus, adaptées aux clientèles FIT et Groupes de nos partenaires ;
- **Développement commercial B2B** : prospection (email, LinkedIn, salons professionnels), présentation de notre offre aux agences cibles ;
- **Support à la stratégie de communication B2B** et participation aux projets transversaux de l'agence

5. Contexte - information contrat

Le poste est à **temps complet** et **partiellement en télétravail** (compter toutefois une période de présentiel + soutenue lors des 3 à 6 premiers mois afin de faciliter la formation).



Nous avons un budget « set up » pour te créer un environnement de travail adéquat et que tu puisses travailler dans un cadre qui te convient lorsque tu es en télétravail. Il y a 2 jours de travail par semaine en présentiel donc il est vivement conseillé de vivre à Santiago. Nous organisons plusieurs déplacements professionnels (visites de terrain) par an (à répartir au sein de l'équipe).



Pour faciliter le processus de recrutement, nous donnerons la priorité aux candidats possédant un rut avec une autorisation de travail au Chili.

6. Rémunération et avantages

- Ta rémunération sera variable, avec une partie fixe comprise autour de 1.350.000 CLP « líquidos ». La partie variable est importante dans ce poste et devrait te permettre d'atteindre un total de 2.350.000 CLP par mois en moyenne, selon tes performances.
- Nous offrons 5 jours de congés supplémentaires aux traditionnels 15 jours chiliens -> soit un total de 20 jours + une compensation en jour de congé pour la gestion du téléphone d'urgence, répartie entre l'équipe
- Un bonus annuel en fonction de ta performance et de celle de l'entreprise

7. Le processus de recrutement

1. Tu postules en envoyant ton CV à candidature@travelcoachchile.com avant le 18 juillet 2026
2. Tu seras contacté(e) par Florence pour un premier échange
3. Si ton profil correspond, tu passeras un entretien avec Florence et Pierrick
4. Si c'est un bon match, tu rencontreras ensuite Claudia et Morgane — parce qu'il est important pour nous que l'équipe soit soudée !

Tu veux en savoir plus sur nous?

Site internet: www.travelcoachchile.com ou Instagram/LinkedIn : @travelcoachchile

