



## REVENUE MANAGER LEAD – FULL REMOTE

### Qui sommes-nous ?

Frenchospitality est une société de gestion hôtelière spécialisée dans l'exploitation d'hôtels, de résidences touristiques et d'appartements partout en France. Nous accompagnons les propriétaires dans l'amélioration de la performance de leurs établissements grâce à une approche opérationnelle, digitale et entrepreneuriale, fondée sur la responsabilisation des équipes et un management de proximité. En rejoignant Frenchospitality, tu intègres une équipe à taille humaine avec une ambition commune : réinventer l'hospitalité d'aujourd'hui et imaginer celle de demain.

### Les informations clés

- CDI
- Full remote
- Management d'une équipe de 6/10 Revenue Managers
- Portefeuille multi-établissements
- Rattachement direct à la Direction Frenchospitality
- Rémunération selon profil et expérience

### Ta mission principale :

Garantir la performance Revenue Management de l'ensemble du portefeuille Frenchospitality. Tu pilotes l'équipe Revenue Management, challenge les stratégies mises en place et t'assures que chaque établissement bénéficie du bon positionnement tarifaire, au bon moment, sur les bons canaux.

Ton rôle n'est pas simplement de suivre les chiffres : il est de faire progresser l'équipe, structurer les méthodes et transformer les données en décisions commerciales concrètes.

### Concrètement, tu seras amené(e) à :

- Accompanyer et coordonner une équipe de 6/10 Revenue Managers
- Challenger les stratégies tarifaires mises en place sur chaque établissement
- Vérifier la cohérence des prix, restrictions, disponibilités et stratégies de distribution
- Identifier rapidement les dates faibles et les opportunités de chiffre d'affaires
- Suivre et challenger les principaux KPI : ADR, taux d'occupation, RevPAR, pickup, pace, segmentation et mix de distribution
- Animer les Revenue Meetings et aider l'équipe à transformer les données en décisions
- S'assurer que les stratégies décidées sont réellement mises en œuvre dans les outils
- Faire progresser les Revenue Managers dans leur capacité d'analyse et de prise de décision
- Structurer les méthodes, standards et outils de l'équipe
- Participer aux forecasts, budgets et revues de performance
- Améliorer l'utilisation des PMS, RMS, Channel Managers et outils de reporting
- Développer davantage d'automatisation et de data dans notre manière de travailler
- Travailler directement avec les équipes opérations et la Direction sur les établissements nécessitant une attention particulière
- Challenger le positionnement de chaque établissement face à son compset



### **Le profil que nous recherchons**

Tu pourrais être la bonne personne si :

- Tu as environ 3 à 5 ans d'expérience en Revenue Management hôtelier
- Tu maîtrises parfaitement les fondamentaux du pricing et de la distribution
- Tu sais analyser rapidement une situation et identifier ce qui ne fonctionne pas
- Tu es capable de challenger une décision avec des données et pas uniquement avec une intuition
- Tu es très à l'aise avec Excel/Google Sheets et les outils Revenue
- Tu comprends les PMS, RMS et Channel Managers
- Tu es structuré(e), autonome et très orienté(e) performance
- Tu aimes aider les autres à progresser
- Tu communique clairement et sais expliquer simplement des sujets complexes
- Tu es à l'aise pour travailler à distance et avec une équipe internationale

Une première expérience de management est appréciée, mais ce n'est pas un prérequis.

Nous sommes beaucoup plus intéressés par ta capacité à réfléchir, apprendre vite et prendre de bonnes décisions que par le nombre de lignes sur ton CV.

### **Pourquoi rejoindre Frenchhospitality ?**

Parce que tu auras une vraie autonomie pour faire évoluer les méthodes, challenger nos outils et construire avec nous la prochaine étape de notre organisation Revenue.