Analyste pricing

Mission

L’analyste pricing est responsable d’un portefeuille de vols qu’il/elle suit en temps réel afin d’établir les grilles tarifaires suivant les classes de réservation tout en intégrant l’environnement concurrentiel : état de la concurrence, destination des vols, événements particuliers, niveaux de prix pratiqués… L'analyste pricing, appelé·e également "pricer", actualise les prestations dans une compagnie aérienne pour le passage ou le fret.

Activités

- Etablir les grilles tarifaires pour les différentes classes de réservation, en fonction des objectifs de recette.
- Intégrer l'environnement concurrentiel (état de la concurrence, destination des vols, événements particuliers, niveaux des prix pratiqués....) qui lui permet ensuite d'ajuster les prestations.
- Mettre à jour et améliorer en continu les outils d'aide à la décision tels que des bases de données, des logiciels, des tableaux de bord...

Compétences & Qualités

- Esprit d’analyse et de synthèse
- Capacité à prendre des décisions
- Rigueur dans son travail et son comportement
- Bonne aisance relationnelle et aptitude à travailler en équipe
- Pratique courante de l’anglais (écrit et oral)
- Excellente maîtrise des logiciels bureautiques (Excel, Word, Powerpoint...)

Conditions d'exercice

L’analyste pricing travaille de façon autonome tout en étant en étroite collaboration avec différents services d’une compagnie. Dans une grande entité, il/elle peut travailler dans « une salle des marchés » où il/elle utilise des outils d'aide à la décision sophistiqués, notamment des bases de données regroupant des informations sur la concurrence, les niveaux de prix...

Formation

Diplôme de niveau Bac + 5 en Economie ou Finances, Ecoles d'ingénieur ou de Commerce.

Évolution

Selon l’expérience, l’analyste pricing peut obtenir un poste d’encadrement. Il/elle peut devenir Chef·fe de département pricing, ou évoluer vers le poste de Directeur·rice commercial.

Accès à l'emploi

Postuler auprès des compagnies aériennes.