

OFFRE D'EMPLOI – INTERNE ET EXTERNE

Référence : 0469/CH/BC/08/2026

Titre du poste : Agent d'Intelligence de Marché

Département : Division Commerciale – Revenue Management

Lieu : Siège social, Kinshasa, République Démocratique du Congo

À propos de nous

AIR Congo S.A. est une compagnie aérienne dynamique et en pleine croissance, engagée à offrir un environnement de travail inclusif, stimulant et respectueux. Active dans le secteur du transport aérien depuis décembre 2024, notre ambition est de devenir un acteur majeur en République Démocratique du Congo et au-delà.

Dès sa création, AIR Congo s'est fixé pour objectif non seulement de fournir des services de transport aérien fiables, mais aussi de contribuer au développement des compétences locales en créant des opportunités d'emploi pour les jeunes Congolais, dans les métiers techniques, opérationnels et managériaux.

Mission du poste

L'Agent d'Intelligence de Marché est chargé de collecter, valider, surveiller, analyser et interpréter les données commerciales et opérationnelles du marché afin de soutenir l'optimisation des revenus et la prise de décisions stratégiques sur l'ensemble du réseau passagers et cargo d'Air Congo.

Le poste constitue le centre d'intelligence commerciale de la compagnie en assurant une veille permanente sur :

- les activités des compagnies concurrentes ;
- la demande du marché ;

- le comportement des clients ;
- les performances des routes ;
- les tendances de réservation ;
- l'évolution des tarifs ;
- les canaux de distribution ;
- les évolutions du secteur aérien.

Le titulaire fournit des recommandations pertinentes et opportunes afin d'appuyer :

- les décisions tarifaires ;
- la gestion des inventaires ;
- les prévisions commerciales ;
- la planification du réseau ;
- les stratégies de vente ;
- les campagnes marketing ;
- les initiatives de développement du réseau.

L'Agent d'Intelligence de Marché contribue directement à :

- maximiser les revenus de la compagnie ;
- améliorer la rentabilité des lignes ;
- renforcer le positionnement concurrentiel ;
- augmenter le coefficient de remplissage (Load Factor) ;
- approfondir la connaissance des clients ;
- soutenir l'atteinte des objectifs commerciaux d'Air Congo.

Profil

Le candidat doit être analytique, rigoureux et orienté résultats, avec une excellente capacité à analyser et interpréter les données afin de soutenir la performance commerciale et l'optimisation des revenus de la compagnie.

Il doit posséder une bonne connaissance du transport aérien, du Revenue Management, de l'intelligence de marché et des outils d'analyse de données. Il doit être capable d'identifier les tendances du marché, d'analyser la concurrence et de formuler des recommandations pertinentes en matière de tarification, de développement du réseau et de rentabilité.

Il doit faire preuve d'un excellent sens de l'organisation, savoir travailler sous pression et respecter les délais. Il doit également posséder de bonnes aptitudes en communication, collaborer efficacement avec des équipes multidisciplinaires et agir avec professionnalisme, discrétion et un strict respect de la confidentialité des informations stratégiques.

Exigences :

- Être titulaire d'un diplôme de Licence (Bac+3) au minimum en Économie, Statistiques, Marketing, Gestion, Finance, Intelligence économique, Data Analytics, Transport aérien ou dans un domaine équivalent ;
- Justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans une fonction liée à l'analyse de marché, au Revenue Management, à la Business Intelligence, à l'analyse commerciale ou à la veille stratégique, de préférence dans le secteur aérien, du transport ou du tourisme ;
- Avoir une bonne connaissance du secteur aérien, des principes de Revenue Management, des réseaux de transport aérien ainsi que des systèmes GDS (Amadeus, Sabre ou Galileo) constitue un atout ;
- Maîtriser les outils informatiques, notamment Microsoft Excel (fonctions avancées, tableaux croisés dynamiques), Microsoft PowerPoint ainsi que les outils d'analyse et de visualisation de données (Power BI, Tableau ou équivalent) ;
- Être capable de collecter, analyser et interpréter des données commerciales afin de produire des rapports, des prévisions et des recommandations stratégiques ;
- Faire preuve d'un excellent esprit d'analyse, de rigueur, d'un sens critique développé et d'une grande capacité à respecter les délais tout en travaillant sous pression ;

Compétences requises:

- Sens de l'organisation;
- Bonne communication interpersonnelle;
- Gestion des priorités;
- Confidentialité et professionnalisme;
- Esprit d'équipe.

Langues

- Français : excellent niveau (oral et écrit) ;
- Anglais : **Niveau d'anglais** : Anglais professionnel (niveau **B2 minimum**). Le candidat doit être capable de communiquer avec aisance à l'oral et à l'écrit, de tenir une conversation professionnelle, de participer à des réunions, de rédiger des courriels et des rapports, et d'interagir efficacement avec des partenaires, clients et équipes internationales.

Conditions et avantages

Rémunération attractive ;

- Assurance santé;
- Opportunités de formation et de développement professionnel.

Pourquoi rejoindre AIR Congo S.A. ?

- Intégrer une entreprise en forte croissance dans un secteur stratégique ;
- Participer à des projets structurants pour l'aviation congolaise ;
- Évoluer dans un environnement professionnel dynamique et exigeant ;
- Bénéficier d'un cadre favorisant l'apprentissage continu et l'excellence ;
- Contribuer activement à la construction d'une compagnie aérienne nationale ambitieuse.

Comment postuler

Les candidatures sont ouvertes en interne et en externe.

Veillez envoyer:

- Votre CV
- Une lettre de motivation
- La copie de la carte de demandeur d'emploi délivrée par l'ONEM (pour les chômeurs)

À l'adresse suivante : **recrutement@air-congo.com**

(À l'attention du Manager Capital Humain, en mentionnant la référence de la présente offre comme objet du mail)