

OFFRE D'EMPLOI :

Responsable commercialisation et conseiller(ère) en séjour

L'Office de Tourisme de Passy Mont-Blanc recherche son/sa Responsable Commercialisation (H/F) et conseiller(ère) en séjour.

- Avez-vous envie de rejoindre une équipe jeune, motivée et solidaire et de relever des défis riches et variés ?
- Avez-vous envie de participer à la valorisation d'un territoire sportif, familial, insolite, talentueux, inspirant, et d'œuvrer à la promotion d'un tourisme qualitatif, responsable et porteur de sens ?
- Avez-vous envie de travailler dans un cadre naturel époustoufflant au pied de la chaîne des Fiz et au cœur du Pays du Mont-Blanc ?
- Avez-vous la fibre commerciale, le sens du relationnel et l'envie de tisser des liens durables avec différents acteurs du territoire ?

Sous l'autorité du Directeur, le/la Responsable Commercialisation (H/F) et conseiller(ère) en séjour assurera la mise en œuvre de la stratégie marketing et aura pour objectifs prioritaires de favoriser la vente de produits en boutique, de dynamiser le tourisme d'affaires et de groupes, de stimuler le réseau des adhérents et de développer une centrale de réservation, tout en assurant des missions d'accueil et de conseil en séjour.

LES MISSIONS

Développement de la centrale de réservation :

- Déploiement d'une centrale de réservation en ligne : gestion quotidienne des dossiers ; création et mise en ligne de produits ; relation avec les hébergeurs et les prestataires d'activités, formation et conseil ; suivi juridique et financier (assurances, banques, CGV) ; veille et analyse concurrentielle ; développement qualitatif de l'offre, développement du chiffre d'affaires et de la marge...

Développement commercial groupes :

- Conception, production et vente de visites et de produits groupes (scolaires, associations, autocaristes, entreprises...) : gestion des dossiers de réservation ; ciblage des clientèles, développement des prospects, recherches de nouveaux canaux de diffusion ; promotion et fidélisation ; analyse des retombées, propositions et mise en œuvre d'améliorations et d'innovations...

Animation et coordination des actions avec les socioprofessionnels :

- Gestion des adhésions : accompagnement des adhérents ; mise à jour des données pour les différents supports de communication ; mise en réseau, mobilisation et dynamisation ; travail d'élargissement du réseau ; sensibilisation aux enjeux et tendances touristiques, organisation d'actions collectives et de rencontres thématiques ; gestion des conventions de partenariats et des contrats de commercialisation ; gestion de l'espace pro...

Gestion de la boutique :

- Responsable boutique : commercialisation de produits locaux et de goodies ; définition des besoins, commandes, gestion des stocks et merchandising ; suivi des objectifs commerciaux et développement des ventes...

Conseil en séjour :

- Accueil et conseil physique, téléphonique et par mail selon un planning établi au préalable (1 à 3 jours par semaine) ; ventes en boutique et tenue de caisse ; diffusion et présentation de l'information touristique ; mise à jour des affichages, des brochures et des stocks ; application et suivi de procédures d'accueil ; gestion de statistiques...

Divers :

- Mise à jour de bases de données
- Sélection de contenu pour le site internet
- Rédaction de newsletters
- Ressources humaines possibles (stagiaire, alternant)
- Participation occasionnelle à des manifestations / salons
- Support ponctuel à d'autres services

PROFIL SOUHAITE

De formation type Bac + 2/3 école de commerce, vente et/ou tourisme, vous avez une expérience réussie en commercialisation de produits d'au moins 2 ans, de préférence en organisme de tourisme

Compétences :

- Bonne connaissance du marketing touristique
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Connaissance des marchés cibles, des canaux de commercialisation et de distribution
- Gestion de partenariats et de projets
- Maîtrise des outils informatiques – la maîtrise de certains logiciels (Orchestra, Apidae, Office) est un plus
- Maîtrise orale et écrite du français
- Maîtrise orale et écrite de l'anglais, une deuxième langue étrangère serait souhaitée

Qualités requises :

- Force de persuasion
- Qualités de négociation
- Organisation et autonomie
- Force de proposition, créativité, capacité d'innovation
- Sens de l'écoute, du relationnel et de la diplomatie
- Grande aptitude au travail en équipe et à la polyvalence
- Ouverture d'esprit

Autres :

- Permis B
- Appétences pour le tourisme de montagne, la culture, le patrimoine

CONDITIONS

Lieu d'embauche : Office de Tourisme de Passy, 8 Grande Rue Salvador Allende

Durée de travail : temps complet (contrat de 35 heures annualisé en fonction des variations saisonnières)

Travail occasionnel en soirée, les week-ends et les jours fériés

Type de contrat : CDI

Statut : employé

Salaire : à négocier selon la convention collective des organismes de tourisme – échelon probable 2.1 ou 2.2

Début de contrat : Dès que possible

Avantages : tickets restaurant, forte participation mutuelle de l'employeur

MODALITES

CV et lettre de motivation (adressée à l'attention de Madame la Présidente de l'Office de Tourisme) à envoyer avant le 31 juillet 2024 à : direction@passy-mont-blanc.com