

Chargé(e) de commercialisation groupes (H/F)

La Maison du Tourisme en Pays Terres de Lorraine recherche un(e) chargé(e) de commercialisation groupes

Missions

La Maison du Tourisme en Pays Terres de Lorraine recherche un(e) chargé(e) de commercialisation Groupes. Situé dans la région Grand Est, en Meurthe-et-Moselle à 15 minutes de Nancy, la Maison du Tourisme en Pays Terres de Lorraine (association) a pour zone géographique de compétence les 4 communautés de communes du sud-ouest de la Meurthe et Moselle : Terres toulouses, Moselle et Madon, pays du Saintois et pays de Colombey et du Sud Toulous. Celles-ci structurent le pays Terres de Lorraine composé de 154 communes contiguës et près de 102 000 habitants.

Situé à Toul et la colline de Sion, la Maison du Tourisme Pays Terres de Lorraine, en plein développement, recherche un(e) chargé(e) commercialisation Groupes qui aura pour mission prioritaire de vendre le territoire au travers de ses offres touristiques auprès des prescripteurs de voyages pour groupes (autocaristes, agents de voyages, associations, tour-opérateurs, comités d'entreprise, CCAS, scolaires...) sur les marchés Français et Etrangers (Europe du Nord). Vous êtes acteur de la performance commerciale de l'OT, performance qui pourra se mesurer par les ventes (CA), la satisfaction de la clientèle comme celle des prestataires de services.

Missions :

Sous l'autorité du Directeur, les missions confiées au chargé(e) de commercialisation Groupes sont les suivantes :

1/ Produire des offres packagées à destination des groupes :

- Visiter et démarcher les prestataires partenaires, négocier les marges, dynamiser l'offre
- Mise sur le marché d'offres groupes,
- Création de brochure en lien avec le service communication,
- Répondre aux demandes des clients et prospects, identifier les produits adaptés pour élaborer des offres commerciales.

2/ Démarcher les clients et les prospects :

- Élaboration de la stratégie commerciale : analyse de la stratégie commerciale actuelle et définition d'un plan d'action pour la nouvelle stratégie
- Mise en place d'actions commerciales pour développer les ventes, conquérir de nouveaux marchés,
- Fidéliser la clientèle actuelle,
- Participation à certains salons, workshops, manifestations locales et organiser des éductours,
- Gestion de la base de données clients, prospects, constitution de fichiers qualifiés,
- Suivi statistiques des indicateurs de résultats,
- Être force de proposition sur toute idée ou projet susceptible de contribuer au développement commercial,
- Réalisation de newsletter et d'opération de promotion.

3/ Gestion des ventes :

- Suivi des dossiers en cours de réservation : vérification, confirmation, relance, solde.
- Organiser et gérer les ventes : assurer le suivi des offres de l'envoi du devis à la contractualisation,
- Suivi technique et financier des dossiers de réservation (relances, gestion des règlements, gestions des réclamations,...)

4/ Mise en place d'outil de suivi des activités :

- Mise en place d'analyse de demandes clients, analyse du marché
- Effectuer un reporting régulier de l'activité avec indicateurs.

Mission complémentaires :

Ponctuellement travail les samedis et dimanches et en cas d'absence des conseillers séjours, assurer l'accueil

physique, téléphonique ou numérique de la clientèle ainsi que la vente des produits et prestations dans les locaux de la Maison du Tourisme (siège ou Bureau d'Information Touristique à Sion).

Profil

- De formation supérieure (Bac +2 minimum) en développement commercial ou tourisme, vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de produits et services touristiques en agence de voyages, réceptif, autocariste ou en Office de Tourisme.
- Connaissance approfondies en marketing et commercialisation de produits touristiques.
- Sens de l'organisation et rigueur
- Capacités commerciales avérées
- Connaissance administrative et financière d'un service commercial
- Sens du travail en équipe, qualités relationnelles
- Dynamisme, réactivité, disponibilité et souplesse
- Maîtrise de l'outil informatique et bonne connaissance des NTIC
- Maîtrise de l'anglais, et idéalement d'une autre langue étrangère
- Connaissance des techniques d'accueil du public
- Capacité à travailler en équipe
- Adaptabilité et réactivité dans un contexte de changement

Conditions

Poste CDI - Poste à temps complet 35h

Rémunération selon la convention collective des organismes du tourisme et l'expérience

Poste à pourvoir dès que possible

Permis B indispensable

Date limite de réception des candidatures : 15 octobre 2018

Contact

Envoyer lettre de motivation et CV par email ou courrier, à l'attention du Directeur de la Maison du tourisme en Pays Terres de Lorraine 1 place Charles De Gaulle 54200 Toul Tél : 03 83 64 90 60 –

contact@lepredenancy.fr