

OFFRES D'EMPLOI – CDI et CDD

La SPL de Développement Touristique du Cotentin

Recrute

Un(e) Commercial(e) – Référent(e) marché groupes (H/F)



Les candidatures (*CV et lettre de motivation*)
sont à adresser avant le 20/12/2024 à :

Madame la Directrice
SPL de Développement Touristique du Cotentin
39 rue des portes
50 100 CHERBOURG EN COTENTIN

et à faire suivre à :
rh@ot-cotentin.fr

Détails du poste :

Postes à temps complet, à **pourvoir au 01/02/2025**.

Postes basés à Cherbourg en Cotentin avec des déplacements sur le territoire.

Rémunération basée sur la grille indiciaire de la Convention Collective du Tourisme et selon l'expérience.

CDD d'un an

Présentation du poste et des missions :

Dans le cadre de son développement, l'Office de Tourisme recrute 2 Commerciaux Junior pour le marché des groupes.

Vos missions consisteront à :

- développer le chiffre d'affaires de produits touristiques pour le marché des groupes à destination de plusieurs cibles : Tour Operators, Associations, Entreprises....
- définir et mettre en place une stratégie de commercialisation et de promotion de produits touristiques à partir du catalogue existant :
 - référencer l'offre Cotentin : mise en valeur sur le site internet de l'OT et sur le WEB, mise en brochure...
 - mettre en place des modes de commercialisation pour les différents produits (*phoning, e-mailing, webmarketing, salons professionnels...*),
 - suivre et évaluer l'efficacité, la fiabilité et la rentabilité des différents circuits de commercialisation.
- développer le réseau clients :
 - dynamiser les ventes,
 - fidéliser les clientèles,
 - attirer de nouveaux prospects.
- suivre le catalogue et la gamme de produits :
 - analyser l'offre de l'OT et du territoire (*produits, services*),
 - suivre les évolutions de la demande touristique par type de public : veille concurrentielle,
 - créer/adapter des nouveaux produits en cohérence avec la demande actuelle ou potentielle par segment de clientèle (*thèmes/cibles*).
- développer des nouveaux partenariats commerciaux :
 - mobiliser les socioprofessionnels du territoire,
 - négocier des tarifs préférentiels, commissions pour l'OT,
 - mesurer les retombées commerciales pour l'OT et le prestataire.

Profil :

- Master 2 Tourisme ou Ecole de commerce avec 2 ans d'expérience professionnelle en commercial,
- Maîtrise du pack Office,
- Maîtrise de la langue anglaise (*niveau B2 du CECRL*), l'allemand serait un plus,
- Sens de la négociation, • Sens du service client,
- Réactivité, • Autonomie,
- Esprit d'équipe,
- Agilité : capacité à gérer plusieurs dossiers de front,
- La connaissance du territoire du Cotentin serait un plus mais peut s'acquérir,
- Titulaire du permis B.