



Offre emploi CHARGE(E) DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Statut : Contractuel.le de la Fonction Publique Territoriale

Contrat : Contrat à Durée Déterminée renouvelable, poste à pouvoir immédiatement

Quotité : Poste à temps complet

Rémunération : selon profil (grille cat B FPT) + Primes

Affectation : Aven d'Orgnac, Grand Site de France

Le site

Situé en Sud Ardèche, le Grand Site de l'Aven d'Orgnac compte parmi les sites touristiques emblématiques d'Auvergne-Rhône-Alpes. Labellisé Grand Site de France, il rassemble l'aven d'Orgnac : une grotte naturelle et un espace muséographique « Musée de France », la Cité de la Préhistoire.

Le Grand Site accueille environ 140.000 visiteurs par an dont 80.000 sur la saison estivale. Il est le 3^{ème} site du département de l'Ardèche en termes de fréquentation.

Le site offre plusieurs expériences et une offre culturelle et d'espace naturel riche : visite de la grotte et de la Cité de la Préhistoire, activités spéléologiques, visites et dégustations œnologiques dans la grotte, animations Préhistoire, randonnées autour du site, spectacle vivant en partenariat..., etc.

Dans ce cadre, la Mairie d'Orgnac L'Aven, gestionnaire du site, sous l'autorité du Directeur général des services recherche un(e) chargé(e) de développement commercial.

Nous vous proposons :

- D'intégrer une équipe dynamique au sein d'un Grand Site de France.
- D'apporter votre expertise et de développer des initiatives au service du positionnement d'un acteur touristique et culturel majeur dans la région Auvergne Rhône Alpes

Missions

Élaboration de la stratégie commerciale répondant aux axes de développement du Grand Site de l'Aven d'Orgnac et de développement de produits en conséquence.

- Définit et met en place le plan d'action commercial à court et moyen terme
- Suit les tendances résultant des enquêtes portées par les acteurs du tourisme
- Participe à l'analyse des données marketing issues du profil des visiteurs

- Participe à l'analyse des données marketing issues du profil des visiteurs
- Structure et analyse régulièrement les indicateurs commerciaux
- Effectue un travail sur les nouvelles tendances

Sur ces bases et de façon régulières :

- Propose des ajustements et construit l'offre individuelle et groupe en concertation avec l'ensemble des services (faisabilité technique et dimension économique)
- Développer une offre « Séminaire ».
- Rechercher de nouvelles activités à commercialiser.

Développement et gestions des relations clients (GRC) en lien avec les acteurs de l'économie touristique.

- Développer la GRC en lien avec la direction du marketing,
- Construit et développe son portefeuille client via l'outil GRC (Groupes, hébergeurs, CSE, billetterie loisirs, autocaristes, Tours Opérateurs, agences réceptives locales etc.)
- Élabore un plan de prospection et démarcher les différents prospects
- Participe au développement de la solution billetterie en ligne et au guichet
- Structure le parcours en ligne et physiquement (établir les procédures de réservation)

Construit et supervise la notoriété du site in situ et sur ses territoires de chalandise

- Participe à la création de nouveaux supports de communication
- Élabore leur plan de diffusion et leur planning en lien avec le service communication
- Assure le rôle de référent auprès des prestataires et partenaires participant à la diffusion
- Promeut l'offre lors d'opération type salons B/B et B/C
- Participe à l'organisation des accueils groupes et éductours
- Met en œuvre les principes d'amélioration continue de la démarche «Qualité Tourisme»
- Supervise-le ou la chargée de diffusion durant la haute saison
- Assure le suivi analytique et statistique de la diffusion et des besoins.

Assure le volet commercial de la vente et son suivi

- Traite les demandes entrantes,
- Rédige les devis et les contrats pour les clients,
- Rédige et actualise les conditions générales de ventes,
- Élabore des produits sur mesure pour les groupes et des offres « packagées» pour les individuels,
- Calcule les coûts de revient pour permettre d'en fixer avec les autres services les prix de vente
- Assurer le reporting des ventes
- Effectuer une veille sur la réglementation,

PROFIL

De formation supérieure BAC+3 à BAC+5 vous possédez d'une expérience significative sur un poste orienté dans le domaine du tourisme ou du commerce et avez une sensibilité affirmée aux questions de développement durable et d'écoresponsabilité.

Savoirs-être

Porteur.se de projets et force de proposition
Savoir argumenter et convaincre, anticiper et négocier, travailler en équipe
Construire et entretenir un réseau
Promouvoir et faire rayonner

Compétences métier

Connaissances de l'environnement web et informatique
Définir des indicateurs et des objectifs
Effectuer un reporting régulier de l'activité et des résultats auprès de la direction
Connaissance des outils et solution de billetterie, GRC et CRM
Connaissances des réseaux de professionnels du tourisme notamment en Ardèche serait un +

Anglais niveau intermédiaire
Permis B obligatoire ; Véhicule de service fourni

Modalités de candidature :

Pour candidater, merci d'envoyer un Curriculum Vitae ainsi qu'une lettre de motivation par mail à dgs@orgnacvillage.com