

**Fiche de poste**  
**Chargé(e) de développement commercial**  
**COULOMMIERS PAYS DE BRIE TOURISME**  
**ETABLISSEMENT PUBLIC A CARACTERE INDUSTRIEL ET COMMERCIAL**

**Contexte :**

Coulommiers Pays de Brie Tourisme est un établissement public, créé par la communauté d'agglomération, en charge du développement touristique du territoire.

L'établissement récemment créé, se situe dans sa 5ème année d'existence. A la faveur d'investissements conséquents dans des projets structurants des segments « plein air-nature » et « réhabilitation patrimoniale » et de l'accueil qu'ont réservé les publics aux nouvelles offres, Coulommiers Pays de Brie Tourisme recherche un(e) chargé(e) de développement, capable et motivé(e) à la transformation du territoire en destination touristique régionale.

Aux côtés du directeur, le(la) chargé(e) de développement apportera son dynamisme commercial et son expérience pour prendre en charge la chaîne de valeur et la vente des offres de croisières nautiques – micro aventures - parcours patrimoniaux – expériences gastronomiques.

L'établissement est animé par une équipe de 11 permanents et composé d'un back-office à Coulommiers et de 4 espaces d'accueil à Coulommiers, La Ferté Sous Jouarre, Jouarre et Crécy-la Chapelle.

**Missions :**

Sous la responsabilité et en collaboration avec le directeur, vous prenez en charge le développement commercial de l'établissement.

Vos missions concernent la vente active des activités touristiques suivantes :

- Produits loisirs public Individuels
- Produits loisirs public Groupes
- Offres événementielles
- Gestion de 4 boutiques en points d'information touristique

Et les tâches administratives suivantes :

- Administration commerciale des offres/ventes
- Animation commerciale du groupe conseillers en séjours et d'un réseau de prospects / partenaires
- Reporting périodiques

Votre public cible concerne les :

- Agents de voyages, TO, Autocaristes
- Scolaires
- Associations
- PME, CE
- CCAS, structures socio-éducatives

**Profil requis :**

- Expérience commerciale dans les domaines du tourisme de 3 ans minimum
- Aisance relationnelle et une bonne expression orale
- Compétence en marketing touristique, conception et production de produits
- Capacité à maîtriser la connaissance fine des produits et les offres
- Aptitude à garantir la cohérence de l'offre touristique sur gammes de produits ou marchés

- Qualité et gout pour la négociation, le challenge et l'atteinte des objectifs
- Capacité à maîtriser les outils de gestion commerciale
- Assurance dans l'ensemble des formalités administratives, juridiques et financières liées à la vente
- Suivi rigoureux de l'après-vente
- Facilité d'animation d'un réseau de professionnels du tourisme (prescripteurs, prospects, concepteurs de produits touristiques...)

**Conditions particulières d'exercice :**

Contrat de travail de droit privé à durée déterminée de 12 mois

Possibilité d'extension en CDI

Temps de travail 35heures hebdomadaire en semaine

Activité exercée à Coulommiers avec mobilité territoriale

Si possible motorisé ou à minima permis B

Disponibilité chronique en soirée ou le week end sur événements

Capacité à travailler au sein d'une équipe d'une dizaine de collaborateurs sur sites distants et sous l'autorité hiérarchique du directeur

Salaire selon expérience et grille convention collective des organismes de tourisme

Contact

Samuel Coquin

Directeur général

[samuel.coquin@cpb-tourisme.fr](mailto:samuel.coquin@cpb-tourisme.fr)

Tél 01 64 03 88 09