

Fiche de poste
Chargé(e) Offre Groupes
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 l'Offre groupes 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 de l'offre destinée aux groupes

Vos missions concernent la vente active des offres touristiques suivantes :

- Produits journées et séjours groupes (10 à 60 personnes)

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 :

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

Profil requis :

- Expérience commerciale dans les domaines du tourisme ou belle appétence pour la vente et le commerce
- Aisance relationnelle et bonne expression orale
- Capacité à maîtriser la connaissance fine des produits et le story telling offres/territoire
- Aptitude à garantir la cohérence de l'offre touristique sur gammes de produits ou marchés
- Qualité et goût 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 :

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

Débutant motivé accepté

Contact

Samuel Coquin

Directeur général

samuel.coquin@cpb-tourisme.fr

Tél 01 64 03 88 09

Octobre 2023