



## L'Office de Tourisme Médoc Atlantique recrute son/sa chargé.e de commercialisation.

La destination Médoc Atlantique regroupe 13 communes du Médoc dont 2 stations classées de tourisme à la renommée internationale - Lacanau, Soulac-sur-Mer et possède de nombreux atouts liés au tourisme balnéaire, à un héritage naturel, culturel et patrimonial conséquent.

La marque Médoc Atlantique permet de développer l'attractivité globale de la destination tant auprès des marchés cibles que des professionnels et de la population locale.

Afin de répondre aux différents enjeux à venir, l'Office de Tourisme Médoc Atlantique recrute **un.e chargé.e de commercialisation** qui intégrera l'équipe du pôle Attractivité.

### Missions

Rattaché(e) à la responsable du pôle attractivité de l'Office de Tourisme Médoc Atlantique (statut EPIC), vous assurez des missions opérationnelles dans le but de mettre en œuvre la stratégie de développement commercial de la destination.

### Vous serez :

#### Chargé.e de billetterie BtoC :

- **Stratégie** : Contribuer à écrire la feuille de route e-commerce de la nouvelle plateforme commerciale et place de marché de l'Office de Tourisme.
- **Gestion de l'offre** : Identifier et mettre à disposition les produits à commercialiser sur les différents canaux de commercialisation de l'Office de Tourisme, élaborer et animer la plateforme d'offres de produits touristiques, assurer la relation commerciale avec les fournisseurs sélectionnés, assurer l'interface avec les équipes de l'Office de Tourisme et l'animation des outils internes
- **Développement des ventes** : Mise en place du plan d'actions de commercialisation des offres, mise en place d'une stratégie d'acquisition de nouveaux clients
- **Reporting & veille** : analyser les tendances et les évolutions de marché, déterminer & analyser les KPI's et assurer le reporting & analyse de l'activité, assurer une veille concurrentielle et réaliser des benchmarks

#### Chargé.e de commercialisation groupe & séminaire :

- **Commercialisation** : Définir le cahier des charges client, gérer les dossiers sous tous ses aspects, du début à la fin pour faire en sorte que la prestation soit cohérente, efficace et en totale corrélation avec les attentes clientèle, négocier et convaincre les interlocuteurs clés, proposer des ajustements techniques ou des approches innovantes dans la réalisation de l'offre, réaliser l'offre technique et le devis, actualiser et innover dans les propositions commerciales en recherchant de nouveaux prestataires, développer le chiffre d'affaires et la marge, mise en place et suivi des indicateurs de performance



- **Développement commercial et marketing** : créer des offres packagées, concevoir des éductours, s'entourer de partenaires, lancer et suivre des invitations et la logistique du séjour, proposer de nouvelles activités et de nouveaux prestataires, réaliser un benchmark régulier pour actualiser la stratégie
- **Participer à la stratégie de promotion de la destination** : organisation et participation à des salons BtoB et BtoC, création du Travel Planner de la destination Médoc Atlantique Tourisme, favoriser la communication interne sur les offres
- **Prospection** : Créer et fidéliser un fichier clients de prospects, exercer une veille régulière de l'implantation de nouvelles entreprises, de création de réseaux d'affaires sur le territoire

### Profil de poste

En tant que chargé.e de commercialisation au sein de l'Office de Tourisme Médoc Atlantique, vous avez les compétences et expériences suivantes :

- De formation supérieure commerciale ou marketing, vous disposez d'une première expérience dans le secteur de la commercialisation touristique.
- Vous avez de solides connaissances en expérience client et en process de distribution en ligne.
- Vous êtes **bilingue anglais** tant à l'oral qu'à l'écrit. La maîtrise de la langue allemande serait un plus.
- Vous êtes dotés d'un esprit commercial, analytique, stratégique et orienté clients
- Vous faites preuve de curiosité et de proactivité.
- Vous disposez d'une grande ouverture d'esprit et d'un bon sens du relationnel facilitant votre intégration dans une équipe.
- Vous êtes organisé, agile et réactif afin de respecter les deadlines.
- Vous maîtrisez le reporting de vos actions.
- Vous avez un goût certain pour les expériences touristiques, de loisirs, et sportives

### Conditions

- Contrat : CDI de droit privé à temps complet (35h)
- Poste à pourvoir au 20/09/2022
- Poste basé à Lacanau avec des déplacements possibles
- Rémunération : Convention collective des offices de tourisme - Échelon : 2.1 - Indice : 1650 - 1914 euros brut mensuel.
- Prise en charge mutuelle à 95%
- Tickets restaurant

**Candidature à adresser à M. Bertrand MILLOT, secrétaire général**

Candidature (CV + Lettre de motivation) à faire parvenir avant le 5 août 2022 par email exclusivement : [administration@oceanesque.fr](mailto:administration@oceanesque.fr)