

## **La Maison du tourisme du Livradois-Forez recrute un.e chargé.e de production et de commercialisation touristique**

La Maison du tourisme du Livradois-Forez (Puy-de-Dôme, Auvergne) est un office de tourisme associatif regroupant 4 communautés de communes, un syndicat mixte et environ 300 prestataires touristiques. Elle est en charge de l'accueil, de l'information, de la promotion et de la commercialisation de la destination touristique « Livradois-Forez ». L'équipe technique comprend 27 agents et 10 saisonniers sur 13 sites dont 10 bureaux d'information touristique.

Le secteur de la vente de séjours touristiques a connu de fortes mutations, la place et le rôle des offices de tourisme ont eux aussi profondément évolué. Pour permettre au territoire de passer un cap en matière de commercialisation et d'amplifier les retombées économiques la Maison du tourisme s'appuie, (au sein du pôle relations clients, relations commerciales) sur 3 leviers : la vente par les prestataires, la vente par des intermédiaires, la vente en propre par la Maison du tourisme.

La présente mission traitera en priorité de la vente en propre par la Maison du tourisme qui joue un rôle de réceptif et d'apporteur d'affaires pour les prestataires touristiques locaux dans le cadre d'un modèle dit « centralisé » en se positionnant presque exclusivement sur le marché des groupes (business to business) mais pas uniquement.

**Sous la direction de la responsable du pôle relations clients, relations commerciales (4 agents) vous serez chargé.e de la production et de la commercialisation des produits touristiques.**

### **MISSIONS**

#### **Contribuer au projet général du pôle relations clients, relations commerciales**

- Contribuer à la stratégie générale de la Maison du tourisme et aux programmes d'actions du pôle relations clients, relations commerciales,
- Participer de façon active aux réunions d'équipe.

#### **Production touristique**

Elaborer une gamme de produits identitaires de la destination en lien avec les tendances du marché et les nouvelles appétences des visiteurs (tourisme de demain) à destination prioritaire des groupes (seniors, comités entreprise, éventuellement jeunes publics) mais également (plus ponctuellement) des clientèles individuelles :

- Assurer une veille régulière des comportements touristiques afin d'être force de proposition pour le développement de nouveaux produits,
- Rechercher et créer de nouveaux produits,
- Négocier avec les prestataires (tarif, commissions, élaboration de conventions de partenariat),
- Rédiger les contenus des offres touristiques.

#### **Promotion des produits touristiques**

Formaliser l'ensemble des outils de communication des produits touristiques :

- Créer les supports de communications commerciaux (catalogues papier, etc.) en lien avec le service PAO (mise en page),
- Mettre à jour les rubriques correspondantes sur le site internet de la destination.

## **Commercialisation touristique**

Assurer la commercialisation des produits touristiques (prioritairement des groupes en BtoB, mais pas uniquement) :

- Développer et gérer des fichiers prospects et clients,
- Organiser des actions de démarchage : mailing, phoning, rendez vous in situ, participation à des salons professionnels,
- Négocier des partenariats auprès des intermédiaires du tourisme (essentiellement les professionnels autocaristes/tour-opérateurs),
- Assurer la gestion courante de la mission réceptive avec un logiciel métier : élaborer les devis, les contrats de vente, les réservations et les vouchers, etc.,
- Assurer éventuellement sur site l'accueil des clients,
- Evaluer et suivre la satisfaction client.

Vous pourrez être amené à exercer, à titre exceptionnel, d'autres missions pour assurer les bons services de l'office de tourisme.

## **LIEU DE TRAVAIL**

- Bureau d'information touristique de Thiers (63)

## **COMPÉTENCES NÉCESSAIRES**

- Excellente expression et présentation, aisance orale,
- Qualités relationnelles,
- Capacité à développer un véritable argumentaire pour vendre la destination,
- Réactivité, sens de l'initiative, dynamisme, volontariat,
- Autonomie et enthousiasme.

## **PROFIL SOUHAITÉ**

- Formation commerciale ou touristique BAC+2 (1<sup>er</sup> emploi possible),
- Maîtrise des outils informatiques (traitement de texte, tableur, etc...),
- Si détenteur d'une carte de guide-conférencier, nous le signaler,
- Mobilité sur le territoire du Livradois-Forez.

## **CONDITIONS**

- Temps plein : 35 h,
- Prise de poste : le plus rapidement possible (fin septembre /début octobre),
- Type de contrat : CDI avec une période d'essai d'un mois,
- Possibilité de télétravailler 2 jours par semaine,
- Permis B avec véhicule,
- Rémunération : sur la base de la grille de la Convention collective nationale des organismes de tourisme,
- Chèques-déjeuner,.
- Réunions de travail en soirée ponctuelles.

## **DÉPOT DE CANDIDATURE**

- Lettre de motivation et CV à adresser avant le 10 septembre 2021 à Madame la Présidente de la Maison du tourisme du Livradois-Forez, 63880 SAINT-GERVAIS-SOUS-MEYMONT par courriel à [frederique.le.roy@vacances-livradois-forez.fr](mailto:frederique.le.roy@vacances-livradois-forez.fr)
- Sélection des candidats sur dossier puis en entretien le 20 septembre 2021 après-midi,
- Renseignements sur le poste : Sylviane Echallier Tronchon, responsable du pôle « relations clients, relations commerciales » de la Maison du tourisme. Tél : 04 73 80 36 65. Courriel : [sylviane.echallier-tronchon@vacances-livradois-forez.fr](mailto:sylviane.echallier-tronchon@vacances-livradois-forez.fr)