

MANATOUR

voir & savoir

OFFRE D'EMPLOI
Chargé de développement commercial
(Paris)

Le groupe Manatour (siège social à Toulouse-Blagnac), leader du tourisme industriel, scientifique et culturel, organise des visites de sites emblématiques du patrimoine français en région et à Paris.

Il est également gestionnaire du musée aéronautique aeroscopia à Toulouse-Blagnac et de la gestion des visites guidées sur l'opéra Garnier à Paris.

Nous recherchons un commercial F/H (Basé à Paris 17ème arrondissement).

Missions :

Rattaché(e) au responsable du service Commercial, vous aurez pour missions principales en tant que chargé de la commercialisation de nos produits :

- Constitution d'un fichier contact de prescripteurs (tour operateurs, autocaristes, agences d'évènementiel, organisateurs de salons, conciergeries d'hôtels, CE,...) en France et à l'international.
- Commercialisation auprès des prescripteurs français et internationaux des visites guidées des sites parisiens (opéra de Paris, Paris la Défense Arena...) dans un premier temps puis des autres sites français gérés par Manatour.
- Gestion des relations avec les prescripteurs dans la durée (suivi clientèle, gestion et renouvellement des contrats de partenariat,...)
- Appui au service Marketing pour la définition des offres prescripteurs

Activités du poste :

- Prospecter les cibles de prescripteurs et revendeurs sur Paris, en France et à l'international.
- Contractualiser avec les prescripteurs des conventions de partenariats
- Rencontrer régulièrement la base des prescripteurs et reconquérir le cas échéant les prescripteurs perdus (Phoning, rendez-vous, offre spécifique)
- Identifier les réseaux d'influence sur les prescripteurs et en faire partie.
- Être présent et représenter Manatour sur des salons professionnels, journées portes ouvertes ...
- Enrichir la base de données prospects
- Mettre en place les outils de pilotage : Définir les indicateurs de résultats et les indicateurs déterminants

Vous rendrez compte de vos actions auprès du responsable commercial et/ou de la directrice générale adjointe.

Profil :

- Ambitieux, vous êtes titulaire d'un Bac + 2 dans le domaine commercial & tourisme
- Vous avez une 1ère expérience réussie et un réseau de contact parmi les prescripteurs
- Vous maîtrisez parfaitement le français (oral et écrit) – anglais exigé.
- Vous maîtrisez les outils informatiques

Informations utiles :

- Contrat : CDI
- Temps plein (35h)
- Début du contrat : Disponible de suite
- Salaire à déterminer en fonction du profil

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse suivante :

remi.gavard@manatour.fr en copie lucie.schmitz@manatour.fr