

OFFRE D'EMPLOI

Intitulé du poste

Attaché commercial du Bioparc et du zoo des Sables

Statut

Employé commercial

Situation de travail, conditions d'exercice, description de l'environnement professionnel

L'employé est placé sous la responsabilité directe du responsable du secteur Communication.

Il assure la commercialisation et la promotion du Bioparc et du Zoo des Sables.

Il participe aux choix des outils commerciaux.

Il est force de propositions dans la création de nouveaux produits, dans la fabrication de nouveaux outils.

Il participe aux choix des supports de commercialisation et au contenu des outils de commercialisation.

Missions et activités du poste

Relation commerciale :

Participation à la définition des relations commerciales et promotionnelles du Bioparc et du Zoo des Sables.

Mise en œuvre et suivi des actions :

- ✓ Prospection et développement des comités d'entreprise (CE et Inter CE), hébergements (camping, centre d'hébergement...), de la clientèle professionnelle du voyage (autocaristes, agences voyages, réceptifs...), et des offices de tourisme...
- ✓ Selon opportunités, également prospecter les publics groupes (associations, clubs...).
- ✓ Prise de rendez-vous commerciaux
- ✓ Suivi commercial de l'ensemble de la clientèle des 2 parcs
- ✓ Gestion et suivi de la billetterie en direct
- ✓ Analyse de performance, veille concurrentielle
- ✓ Reporting exhaustif et alimentation des fichiers-clients
- ✓ Production de rapports de visites hebdomadaires

Promotion :

- ✓ Salons : Participation au choix des salons professionnels et grand public. Prise de contact avec les organisateurs et partenaires. Participation aux réunions préparatoires. Organisation et mise en place du stand Bioparc et/ou du Zoo des Sables.
- ✓ Eductours et workshop : organisation ou participation à ces événements pour promouvoir le Bioparc ou le Zoo des Sables.
- ✓ Portes ouvertes, journées découvertes : organisation, mise en place, accueil.
- ✓ Bourses d'échanges et manifestations organisées par les instances touristiques : participation et représentation du Bioparc ou du Zoo des Sables.

Contacts et relations :

- ✓ Avec les professionnels du tourisme (sites touristiques, hébergements, restaurants...) auprès desquels il assure un travail de représentation et de mise en valeur des parcs.

Interface :

Avec le Responsable de la communication auquel il fournit un retour sur les besoins éventuels en matière de PLV ou tout autre support de communication ayant été développé.

Qualités / Compétences

Expérience :

Expérience de commercial requise (de préférence dans le domaine du tourisme).

Commerciales :

L'Attaché commercial sait convaincre : vente et négociation des tarifs et des conditions décidées en fonction de la typologie des clients

Coopératif :

Dans le prolongement des relations avec ses divers interlocuteurs, l'Attaché commercial est impliqué dans de nombreuses collaborations, et cultive donc l'esprit d'équipe : aussi bien avec ses clients, avec qui il travaille pour un service de qualité optimale, qu'avec ses collègues et son manager.

Communication :

L'Attaché commercial est un visage public des deux parcs, à ce titre il doit avoir une excellente communication tant orale, qu'écrite. Cela implique à l'oral la maîtrise de la communication en public (devant un groupe de personnes) et à l'écrit la maîtrise de logiciels de traitements de texte ou de présentation ou de tableurs (cf Word, Powerpoint, Excel)

Autonomie :

- ✓ L'Attaché commercial fait preuve d'autonomie pour l'organisation de son travail, œuvrant aussi bien depuis les différents parcs, le terrain ou chez lui.
- ✓ Il est flexible et peut travailler certains week-ends selon les obligations liées au tourisme.

Polyglotte :

L'Attaché commercial sait s'exprimer en Anglais pour promouvoir les parcs.

Permis de Conduire :

- ✓ L'Attaché Commercial est amené à se déplacer sur le territoire Français et doit être titulaire du permis de conduire.
- ✓ Il se comporte de façon exemplaire au volant en tant que représentant des parcs.

Rémunération et Avantage

En contrepartie de son travail, l'Attaché Commercial percevra une rémunération composée d'un salaire fixe et d'un salaire variable reposant sur l'atteinte d'objectifs quantitatifs et qualitatifs. En outre, il disposera pour remplir sa mission d'un véhicule professionnel, d'un ordinateur portable, d'un téléphone portable, d'un bureau sur le site du Bioparc, et de tout autre outil jugé nécessaire par sa direction.

Durée

CDD d'un an avec période d'essai d'un mois renouvelable une fois.
Volonté de transformation en CDI à l'issue de la 1ere saison touristique.

Envoyez CV et lettre de motivation à mlomont@bioparc-zoo.fr