

OFFRE D'EMPLOI CHARGÉ DE RÉSERVATIONS GROUPES/FAMILLES (H/F)

Acteur majeur du tourisme durable et familial, dans le Haut Pays Niçois, depuis 70 ans, la Semeuse et son Village de vacances « Les Portes du Mercantour » est idéalement situé entre Mer et Montagne. Intégrer nos équipes, c'est donc rejoindre un établissement dynamique, en plein développement.

Pour notre village de vacances entièrement rénové Cap France « Les Portes du Mercantour » 3*

Berthemont Les Bains - Roquebillière (06450) Alpes Maritimes :

Secteur : Hébergement touristique

Etablissement : 10 salariés (ETP moyenne annuelle)

Lieu de travail : Village vacances Cap France « Les Portes du Mercantour » - Berthemont Les Bains – 06450 ROQUEBILIERE

CONTRATS : CDD temps complet (35 h), pouvant déboucher sur un CDI.

Amplitude variable en fonction de l'activité et de la fréquentation (2.5 jours ouvrables de congés payés par mois).

DURÉE : 12 mois renouvelables

CLASSIFICATION : Le candidat sera intégré à l'embauche au Groupe D de la grille de classification des emplois de la « Convention collective de l'Animation », dont relève l'association.

REMUNERATION : Salaire brut mensuel de **1971.00€** pour 35h par semaine, plus part variable selon objectifs.

Avantages en nature : Repas, possibilité Logement Individuel, remboursement des frais kilométriques.

L'EMPLOYEUR :

Créée en 1904, La Semeuse est une association d'éducation populaire qui mène des actions sociales et éducatives, activités sportives, culturelles, de loisirs et de vacances. Elle regroupe plus de 3800 membres et mobilise plus de 200 bénévoles.

Dans ces actions, La Semeuse œuvre à la promotion d'une certaine idée de l'homme qui détermine le projet éducatif de l'association.

- ⇒ un homme **responsable** de ses actes et de leurs conséquences
- ⇒ un homme **acteur** capable de réfléchir, de décider, de s'engager et d'agir enfin par lui-même
- ⇒ un homme **solidaire des autres** capable de partage, attentif au monde et aux personnes qui l'entourent
- ⇒ un homme ouvert, tolérant respectueux des autres et de la différence

MISSIONS :

Pour nous accompagner dans notre développement, nous recherchons un/une Chargé / Chargée de réservation groupes expérimenté (e).

En relation avec la Direction du site, vos missions sont les suivantes :

- Application de la stratégie de mise en marché et du suivi des ventes,
- Vente de séjours pour la clientèle Groupes, Séminaires, Classes de découverte, Clubs de Randonneurs, CE, familles, ..., et suivi des ventes de votre périmètre, etc. ,
- Développement du chiffre d'affaires par une prospection des cibles Groupes, Partenaires et familles, identifier les circuits de décisions et qualifier les besoins de vos cibles,
- Gestion d'un portefeuille de clients dans le respect de la politique commerciale du village vacances,
- Pilotage de votre activité commerciale en renseignant et développant la base de données prospects et clients,

- Participation aux événements commerciaux et promotionnels (Salons, forums, Eductours.....),
- Conception de produits touristiques,
- Secrétariat technico-commercial lié à la vente des groupes,
- Cotations des séjours (assemblage prix),
- Gestion des réalisations et après-vente,
- Participation à la création des différents supports commerciaux nécessaires à la diffusion des produits groupes.

Ces fonctions ne présentent pas un caractère exhaustif.

PROFIL / COMPETENCES REQUISES

Vous êtes :

Titulaire d'un diplôme supérieur (Bac +2/4 de type BTS MUC, NRC, Tourisme ou ESC). Une expérience réussie en développement d'un portefeuille clients d'au moins 2 ans sur un poste similaire. La connaissance du secteur du tourisme et des différents circuits de décision sera fortement appréciée.

Vous avez un tempérament commercial de conquête, vous êtes enthousiaste, dynamique, offensif, patient et tenace. Vous êtes expert dans la gestion d'un portefeuille et vous savez identifier les personnes décisionnaires qui vous permettront de développer le chiffre d'affaires. Vous disposez de très bonnes qualités d'organisation, de persuasion, d'écoute, et maîtrisez les techniques de prospection « terrain » et de vente à distance auprès d'une clientèle BtoB.

Vous maîtrisez les outils informatiques (logiciel CRM, pack office,...) et de prospection digitale, vous êtes autonome et rigoureux.

HORAIRES DE TRAVAIL :

- Horaires de travail variables, week-end et jours fériés.

CONTACTS :

Merci d'envoyer une lettre de motivation et CV
à Monsieur Christophe TASSANO, Directeur général
avec la référence «*Chargé de réservation groupes/familles (H/F)*»

Par courrier :

La Semeuse
2 montée auguste kerl
06300 Nice

Par mail : secretariat@lasemeuse.asso.fr

Internet : www.lasemeuse.asso.fr