

**LE SERVICE d'EXPLOITATION DES SITES TOURISTIQUES
de l'ARIÈGE RECRUTE SON/SA CHARGÉ(E) DE
COMMERCIALISATION (H/F)**

Vous êtes passionné(e) par le tourisme, le commerce, les sites touristiques, la montagne et les grands espaces, cette offre est faite pour vous !

Poste est à pourvoir en Ariège (09) dans les Pyrénées au sein du SESTA, Service Public Industriel et Commercial, un service du Conseil Départemental de l'Ariège.

- Créé en 1997, le SESTA gère l'exploitation touristique de six sites. À savoir : le Parc de la Préhistoire de Tarascon-sur-Ariège, la grotte de Niaux, le Château de Foix, le Palais des Évêques de Saint-Lizier, la grotte de Bédeilhac et la grotte du Mas d'Azil. Il est accompagné dans cette mission par la direction de la Culture, du Sport, de l'Éducation et du Patrimoine du Conseil Départemental, notamment pour la conservation des sites, la réalisation des expositions et des animations.
- Service public industriel et commercial à simple autonomie financière, il a la particularité d'équilibrer ses comptes par ses propres recettes (billetteries, boutiques, restaurant, projets, etc.)
- En comptabilisant ces 6 sites culturels, ce sont plus de 222 000 visiteurs qui sont accueillis chaque année. La grande majorité d'entre eux est constituée de familles, de groupes et de scolaires.
- L'obtention du label Grands Sites de Midi- Pyrénées en 2010 pour le Château de Foix, la grotte et le Musée du Mas-d'Azil, le Parc de la Préhistoire, le Palais des Évêques de Saint-Lizier et la grotte de Niaux, est venue conforter le SESTA dans son souhait de positionner l'Ariège comme une terre de grands sites touristiques.
- L'obtention du label « Grands Sites Occitanie- Sud de France », en 2018 au travers des collections « Niaux/Mas-d'Azil, Pyrénées Préhistoriques » et « Foix-Montségur, cités médiévales » vient conforter les efforts entrepris.
- En 2020, le Parc de la Préhistoire et le Château de Foix ont intégré le Label « Qualité Tourisme Sud de France ». Cette labellisation permet aux deux sites de s'engager dans une vraie démarche de progrès pour proposer des prestations de qualité.

MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable du pôle commercialisation/marketing/ communication, vos principales missions sont les suivantes :

- Dans le cadre de la politique commerciale du SESTA, prospecter de nouveaux marchés par des actions de commercialisation et de communication
- Fidéliser et développer la clientèle, ainsi que de nouveaux canaux de vente
- Proposer un plan de prospection et assurer le suivi commercial pour promouvoir l'offre du SESTA et conquérir de nouveaux marchés,
- Mener des négociations commerciales avec des partenaires et prospects
- Organiser des actions promotionnelles,
- Négocier les prestations, les prix et contractualiser avec les clients,
- Etablir les fiches techniques, définir les conditions et cotations tarifaires
- Proposer des supports de communication (version papier et numérique)
- Organiser et gérer la diffusion de tous les supports de communication
- Participer à des opérations de promotion locale et/ou à des salons
- Établir des benchmarks : examen et synthèse des informations commerciales en provenance des marchés concurrents et études des pratiques de la concurrence.
- Détecter les opportunités de croissance et analyser les nouveaux besoins / clients
- Ecriture de la politique commerciale B to B

PROFIL

Formation

- De formation BAC + 2/3 idéalement dans le secteur du commerce/marketing, vous avez de préférence de l'expérience en commercialisation de biens et/ou de services.

Savoirs-faire requis

- Connaissance de la commercialisation, du marketing et de la communication
- Négocier et vendre en s'adaptant à différente typologie de clients
- Argumenter et convaincre en toutes circonstances : nouveautés, prix, délais, conditions, etc.
- Connaître les produits, leurs principales caractéristiques
- Informer et conseiller régulièrement les partenaires commerciaux
- Assurer un suivi à distance
- Prospecter de nouveaux clients et assurer une veille sur les marchés
- Organiser efficacement ses tournées de diffusion
- Veiller à l'évolution des tendances
- Actualiser les dossiers clients et les tableaux de suivi commercial
- Maîtrise des outils informatiques basiques de traitement de texte, tableurs
- Maîtrise d'une ou 2 langues étrangères (Anglais/Espagnol) souhaitée.

Savoirs-être requis

- Spontanément dans une attitude de service
- Aisance relationnelle
- Esprit d'équipe et d'engagement
- Sens commercial
- Sens du service et de la qualité
- Adaptabilité, autonomie, responsabilité
- Force de propositions, esprit d'initiative

- Force de conviction
- Travail en autonomie, organisation, rigueur
- Capacité de synthèse et d'analyse

CONDITIONS

- Poste à pourvoir dès que possible
- Forme du contrat : CDI
- Salaire indicatif : environ 20 000 € brut annuel.

CONTACT

CV et lettre de motivation à adresser à l'attention de Mme Roxane Henry :
secretariat@sites-touristiques-ariege.fr