



Agence Départementale
Tourisme 64

Chargé(e) de Mise en marché Tourisme 64

Développer la programmation de la destination 64 auprès du grand public et des prescripteurs français et européens

L'ADT64, Agence Départementale du Tourisme Béarn Pays basque, met en œuvre la politique touristique départementale. Elle est au service des professionnels et des territoires pour accompagner la dynamique et la performance touristique. L'ADT64 étudie, analyse le marché, propose des solutions d'accompagnement pour les porteurs de projets et des outils pour les opérateurs du tourisme dans différents domaines : durable, connaissance des marchés, ingénierie de projets, qualité, communication et commercialisation. Elle œuvre au développement et à l'attractivité de la destination.

L'ADT64 porte un projet de mise en marché -commercialisation qui poursuit les objectifs suivants :

- Concevoir un projet utile pour l'économie départementale et les acteurs locaux à travers une force de commercialisation collective.
- Vendre des produits dont ne s'emparent pas les opérateurs privés car peu rémunérateurs.
- Participer au développement et à la vente de produits ciblés destinations ou/et filières départementales.
- Renforcer, par cette action, les stratégies de promotion-marketing conduites par l'ADT.
- Apporter du chiffre d'affaires nouveau/supplémentaire aux socio-professionnels.
- Être visible dans cet effort collectif de mise en marché et commercialisation.
- Garantir la faisabilité d'une réelle complémentarité, non concurrentielle, entre institutionnels (ADT, OT) et privés (agences réceptives ...)

Dans le cadre de cette démarche, l'Agence Départementale du Tourisme Béarn - Pays basque recherche un(e) **chargé(e) de mise en marché**.

Si vous êtes motivé/e, agile et souhaitez intégrer une équipe de partenaires dynamiques, où votre sens relationnel et du travail collectif, du développement à la mise en marché, seront reconnus et encouragés, alors rejoignez-nous !

PROFIL : Expérience de 5 ans minimum dans le secteur commercial des produits touristiques groupe sur les marchés français et européens, avec des connaissances de forfaitiste – vendeur.

DIPLOME : Bac + 2 dans le secteur commercial et/ou tourisme.

TYPE DE CONTRAT : Contrat à Durée Indéterminée.

DURÉE DE TRAVAIL : Temps complet, 37 heures par semaine.

LIEU DE TRAVAIL : Bayonne ou Pau - Télétravail selon accord cadre. Déplacements sur la zone du contrat (réunions et rencontres partenaires) et dans les pays étrangers concernés (opérations) et possibilité de travail certains week-ends (4 à 5 par an).

RÉMUNÉRATION : selon profil et expérience

DÉBUT DU CONTRAT : 1^{er} avril 2025

PRINCIPALES MISSIONS :

Le poste, sous la responsabilité de la Direction Marketing de l'ADT 64, sera en lien constant avec un collectif de producteurs touristiques existant sous forme de club 64.

1. Maitrise et Structuration de l'offre départementale (20 %)

- Maitriser l'offre exhaustive départementale, coordonner et veiller une base de données,
- Créer et/ou actualiser les catalogues-produits BtoB/BtoC et argumentaires de vente associés,
- Qualifier, sélectionner et identifier les manques,
- À la marge, dans le cas de carence de production, créer des forfaits à destination des prescripteurs (T.O., autocaristes, agences réceptives...) et de la clientèle individuelle, correspondant aux attentes des clientèles des marchés cibles.

2. Promotion, prospection, vente (60 %)

- Développer la mise en marché des offres de la destination 64, en lien avec les stratégies marketing de destination, auprès :
 - Des prescripteurs : participation salons/workshop BtoB nationaux et européens ; actions d'emailing, de phoning, tournées commerciales, organisation workshop, animation numérique...
 - De la clientèle individuelle : campagnes marketing ciblées, plateforme de vente en ligne...
- Organiser un process de vente clients groupe efficace :
 - Gérer la première prise de contact clients,
 - Préqualifier leurs demandes,
 - Gérer la mise en relation auprès des producteurs/vendeurs.
- Générer, créer et encadrer des éducteurs pour les tour-opérateurs, autocaristes, presse spécialisée.
- Évaluer et assurer un reporting sur les actions, par un suivi quantitatif et qualitatif.

3. Animation du réseau (20 %)

- Organiser, coordonner et animer le club 64.
- Organiser le processus commercial client avec le club de producteurs vendeurs locaux : outils et suivi.
- Participer activement à l'élaboration et au suivi du plan d'actions annuel.
- Produire des outils synthétiques : notes, comptes rendus, synthèses, diaporamas, newsletters...
- Créer un centre de ressources partagé : catalogues, bases de données (production, nouveaux prospects), fiches techniques etc.
- Proposer : formations, éducteurs territoriaux (connaissance mutuelle des territoires), échanges de bonnes pratiques, encadrement juridique (CGV, conventions...)
- S'appuyer sur le réseau des partenaires : agences réceptives, sites majeurs....

VOS COMPÉTENCES :

- Expérience significative (au moins 5 ans) dans le secteur commercial de produits touristiques.
- Bonne connaissance de l'industrie du tourisme et des voyages et du fonctionnement de ses acteurs (tour-opérateurs, agences de voyages, agences réceptives, hôteliers, transporteurs, prestataires d'activités...). La connaissance du tourisme institutionnel est un plus.

- Connaissance des techniques de négociation et de contractualisation avec les acteurs de l'industrie du tourisme.
- Connaissance des demandes et tendances des clientèles pour identifier les nouveaux besoins (voyages responsables, mobilité douce...).
- Bon niveau en Anglais (min B2) et Espagnol (min B2) : échanges avec T.O.
- Expérience en animation de réseau (animation de réunion, intelligence collective)
- Connaissances souhaitées de l'outil WordPress et des outils type GRC, emailing, base de données, etc...
- Bonne connaissance terrain du 64 nécessaire (déjà acquise ou à acquérir dès la prise du poste) : lieux touristiques, activités, restaurants, hébergements.

VOS QUALITÉS PERSONNELLES :

- Rigueur
- Organisé
- Bon relationnel (esprit d'équipe, curiosité et enthousiasme), facilité à la prise de contact
- Agile et adaptable
- Autonome et sachant rendre compte au responsable et aux partenaires

AVANTAGES

- 13ème mois,
- Chèques déjeuner et chèques vacances,
- Mutuelle santé,
- Environnement de travail stimulant, collaboratif.

COMMENT POSTULER ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation obligatoire par voie électronique exclusivement à l'adresse : candidature@tourisme64.com **avant le 23 février.**