

OISANS TOURISME RECRUTE SON(SA)

CHEF(FE) DE PROJET AMBASSADEURS ET PLACE DE MARCHÉ



Lieu : Le Bourg-d'Oisans, Isère, France, au cœur des Alpes et à 1 h de Grenoble.

À Oisans Tourisme, nous sommes mordus de montagne et nous passons notre temps à faire la promotion des merveilles du territoire de l'Oisans. Ici on parle ski, rando, vélo, vtt, eau-vive, paysages, sommets, mais aussi faune et flore sauvage, protection des espaces naturels et tourisme responsable. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires (prestataires d'activités, hébergeurs, institutionnels) pour accueillir et offrir des expériences exceptionnelles aux visiteurs de la destination.

Les valeurs que tu cherches : des objectifs qui ont du sens et qui te challengent. En tant que **chef(fe) de projet ambassadeurs et place de marché**, tu seras au cœur de nos missions. Voici les rôles qui correspondent à tes préférences et voici tes objectifs :

- Assurer la mise en commercialisation des offres de nos hébergeurs et prestataires d'activité via la place de marché reservation.oisans.com et dynamiser le réseau d'adhérents,
- Structurer des offres de séjour inspirantes B2B et B2C,
- Créer et développer un lien d'appartenance à la destination et à la marque Oisans, les Alpes mythiques,
- Contribuer au financement d'un magazine de destination vertueux et offrir à des professionnels l'exposition de leur savoir-faire ou produits à des dizaines de milliers de clients.

Motivé(e)? Tu veux en savoir plus ? Voici quelles seront tes **responsabilités** :

- **Gestion de la relation client** :
 - Tu seras le point de contact privilégié pour nos partenaires B2B, pour la place de marché et pour la création de séjours.
 - Tu proposeras des solutions adaptées à leurs besoins et tu assureras parfois au quotidien le relais avec le support technique de la place de marché.
 - Tu élaboreras et tu déploieras une stratégie de fidélisation auprès des acteurs touristiques du territoire que tu devras rencontrer.



- **Collaboration :**
 - Tu accompagneras sur le terrain les référents des bureaux d'accueil et tu travailleras en étroite collaboration avec l'équipe communication.
 - Tu développeras des relations de coopération avec les partenaires de la destination et avec les réseaux et relais territoriaux.
 - Tu assureras la bonne implémentation des contrats avec les socioprofessionnels.
- **Commercialisation :**
 - Tu commercialiseras notamment une dizaine d'espaces publicitaires dans notre magazine de destination, le 800, et quelques encarts dans nos guides de bienvenue.
 - Tu animeras la dynamique promotionnelle du site web reservation.oisans.com
- **Suivi et amélioration :**
 - Tu recueilleras les retours d'expérience des pros et des équipes.
 - Tu analyseras les données pour identifier des pistes d'amélioration.
 - Tu seras force de proposition auprès de tes collègues, de ta direction et des socioprofessionnels.
 - Tu assureras la facturation liée aux contrats.

Qualifications requises :

- Doté(e) d'excellentes compétences en relation client, en communication et en commercialisation.
- Expérience préalable en tant que **Customer Success Manager** ou dans un rôle similaire.
- Capacité à travailler tant de manière autonome qu'en équipe et à gérer les priorités.
- Connaissance du secteur touristique et de la montagne (un atout).

Conditions :

- Contrat à durée indéterminée. À pourvoir dès le 29 avril 2024.
- Environnement de travail dynamique et convivial sans la culture du chiffre.
- 2293 € brut échelon 2.1 indice 1865 de la convention collective des offices de tourisme
- 13e mois - Titres restaurant - Comité d'entreprise
- 35h - Possibilité télétravail
- Permis B exigé
- Poste non logé

Comment postuler :

Si tu es passionné(e) par le secteur du tourisme, que tu aimes travailler en équipe et que tu souhaites contribuer au succès d'Oisans Tourisme, envoie ton CV et ta lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement2024@oisans.com.

REJOINS-NOUS ET PARTICIPE À L'AVENTURE DES ALPES MYTHIQUES !