

Fiche de poste : Commercial

Définition du poste : Sous l'autorité de la responsable du service commercial, le commercial est chargé

Identification du poste : Le poste est rattaché au service commercial et

- Horaires de travail : Du lundi au vendredi de 9h à 17h incluant une pause déjeuner d'une heure
- Contraintes potentielles :

Missions principales du commercial :

Ce poste s'intègre dans le service commercial. dirigée par sa responsable en cohérence avec les autres activités de ce service qui comprend l'intégralité des missions en la matière.

- **Prospection et développement commercial :** Identifier et démarcher les autocaristes régionaux et nationaux pour proposer des offres de visites en groupe (excursions à la journée, packages restauration...). Prospecter les comités d'entreprises, collectivités, associations pour la vente de billetterie à tarifs préférentiels. Participer à des salons professionnels, workshops, ou rendez-vous B2B pour promouvoir l'offre groupe du parc.
- **Vente et gestion des devis groupes :** Élaborer des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients. Assurer le suivi des réservations et la relation client jusqu'à la réalisation de la visite. Mettre en place des outils de reporting et assurer le suivi des performances commerciales
- **Développement de la billetterie :** Mettre en œuvre des campagnes de prospection ciblées pour la billetterie CSE et groupes. Développer des partenariats avec des réseaux de distribution (revendeurs, billetteries partenaires...). Distribution de supports de communication (brochures, affiches, PLV). Assurer un lien régulier avec les clients CSE et autres prescripteurs pour fidéliser la clientèle.

Objectifs principaux du commercial :

- Développement des groupes autocaristes :
 - Objectif quantitatif :
 - Obtenir 30 nouveaux partenariats autocaristes sur l'année (ou 15/semestre).
 - Générer au moins 150 réservations de groupes par an (>20 personnes/groupe).
 - Objectif qualitatif :
 - Créer et maintenir une base de données qualifiée des autocaristes nationaux/régionaux.
 - Développer des offres sur-mesure pour les tours-opérateurs (pack visites + repas, etc.).
- Développement de la billetterie auprès des CSE et collectivités :
 - Objectif quantitatif :
 - Conclure 30 nouveaux clients CSE.
 - Vendre 3000 billets via le réseau CSE/collectivités (objectif de 6 mois) (soit environ : 2100 adultes et 900 enfants soit, $45\ 990 + 15\ 300 = 61290\text{€}$)
 - Objectif qualitatif :
 - Mettre en place des campagnes de relance trimestrielles pour fidéliser les CSE.
- Développer une offre commerciale dédiée aux personnes âgées en maison de santé (retraite) + pack visite/repas :
 - Gestion d'une veille dans le morbihan/finistère
 - Sélectionner 3 établissements pour tester l'offre
- Suivi et reporting :
 - Fournir un reporting hebdomadaire des actions commerciales (prospection, ventes, suivis).
 - Tenir à jour le CRM et les outils de suivi avec 100 % des interactions client renseignées.

Compétences requises :

- aisance relationnelle, sens du contact, excellent niveau d'expression orale et écrite.
- Autonomie, rigueur, sens de l'organisation.
- Maîtrise des techniques de vente B2B.
- Connaissance du secteur tourisme/loisirs ou événementiel (un plus).
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM.