



L'OFFICE DE TOURISME DIJON METROPOLE recrute

UN(E) CHARGE(E) DE LA CENTRALE DE COMMERCIALISATION MULTI PRODUITS

Dijon Métropole est la capitale de la nouvelle Région Bourgogne-Franche-Comté. Située sur un nœud stratégique ferroviaire et autoroutier proche de la capitale (1h30 par TGV), Dijon bénéficie par ailleurs d'une double reconnaissance de l'UNESCO au titre des climats du vignoble de Bourgogne et du repas gastronomique des Français avec la réalisation programmée de la Cité internationale de la gastronomie et du vin. Dijon Métropole propose de nombreux atouts touristiques autour de son patrimoine architectural et historique unique, de sa gastronomie généreuse et de ses vins (re)connus dans le monde entier.

Missions

Sous la responsabilité de la directrice de l'Office de Tourisme de Dijon Métropole, et en lien avec le responsable du développement et de la promotion commerciale, vous aurez pour mission de programmer et gérer les réservations multi produits à destination des individuels, d'administrer les ventes à partir du logiciel de vente (Ingénie), d'assurer le suivi des marges commerciales et de développer les ventes de produits touristiques. Véritable pilier de la commercialisation des offres de l'Office de Tourisme de Dijon Métropole, vous assurez un lien permanent entre les fonctions commerciales, de communication et de promotion de la destination. Vous aurez pour missions principales :

- De développer les relations commerciales entre les partenaires de la centrale de commercialisation et l'Office de Tourisme de Dijon Métropole
- D'assurer le développement des produits vendus en ligne au sein de la centrale de commercialisation
- D'assurer au quotidien le bon fonctionnement de la centrale de commercialisation
- D'assurer le déploiement et le suivi de l'espace BtoB
- D'assurer le suivi des conventionnements avec les prestataires
- De mettre en place les statistiques et le suivi des indicateurs de résultats (marges, rentabilité...)
- D'assurer une veille marketing sur les outils de commercialisation
- De rendre compte à sa hiérarchie

Profil

Vous bénéficiez d'une expérience dans une structure touristique similaire ou sur une fonction commerciale similaire. Vous connaissez l'univers de la commercialisation de prestations touristiques (hôtels, activités, loisirs...). Vous avez de bonnes connaissances de l'offre touristique et culturelle locale. Vous êtes capable de communiquer en vous adaptant aux différents interlocuteurs et de travailler en équipe. Vous disposez d'un véritable sens de l'accueil et du service. Vous maîtrisez les logiciels informatiques spécifiques de réservation, les outils de bureautique et Internet.

Maîtrise de l'anglais indispensable. 2ème langue fortement appréciée.

Votre disponibilité ainsi que votre polyvalence, votre discrétion, votre rigueur, votre prise d'initiatives et votre autonomie seront des qualités également nécessaires pour mener à bien ces missions.

La connaissance du logiciel de réservation « Ingénie » serait appréciée.

Conditions

Poste basé à Dijon (21). CDI / Temps complet.

Salaires selon profil + 13ème mois + chèques déjeuners

Contact

Merci d'envoyer CV + lettre de motivation à rh@otdijon.com