

[CDI] Responsable commercialisation et adhérents et conseiller(ère) en séjour

Passy Mont-Blanc Tourisme

L'Office de Tourisme de Passy Mont-Blanc (association) recherche son/sa Responsable commercialisation et adhérents (H/F) et conseiller(ère) en séjour.

Avez-vous envie de rejoindre une équipe jeune, motivée et solidaire et de relever des défis riches et variés ?

Avez-vous envie de participer à la valorisation d'un territoire sportif, familial, insolite, inspirant, et d'œuvrer à la promotion d'un tourisme qualitatif, responsable et porteur de sens ?

Avez-vous envie de travailler dans un cadre époustouflant au pied de la chaîne des Fiz et au cœur du Pays du Mont-Blanc ?

Avez-vous la fibre commerciale, le sens du relationnel et l'envie de tisser des liens durables avec différents acteurs du territoire ?

Sous l'autorité du Directeur, le/la Responsable commercialisation et adhérents (H/F) et conseiller(ère) en séjour aura pour objectifs prioritaires de garantir le bon fonctionnement de la centrale de réservation, de développer et structurer l'offre de visites guidées et de groupes, d'animer et de fidéliser le réseau des adhérents, de contribuer au développement des ventes en boutique, tout en assurant des missions d'accueil et de conseil en séjour.

MISSIONS

Centrale de réservation :

Garantir le bon fonctionnement de la centrale de réservation : gestion quotidienne des dossiers ; création et mise en ligne de produits (hébergements, activités) ; relation, formation et conseil aux hébergeurs et prestataires ; suivi juridique et financier (conventions, assurances, banques, CGV) ; veille et analyse concurrentielle ; développement qualitatif de l'offre, développement du chiffre d'affaires et de la marge...

Réseau des adhérents :

Développement et fidélisation : gestion de la campagne d'adhésions, mise à jour des données ; veille à la valorisation des adhérents à l'accueil et sur les différents supports de promotion, suivi et bilan annuel ; mobilisation, animation et dynamisation du réseau ; sensibilisation aux enjeux et tendances touristiques ; organisation d'actions collectives et de rencontres thématiques (Rencontres du Tourisme, ateliers participatifs, demi-journées de découverte du territoire)...

Visites guidées et groupes :

Structuration et développement : définition stratégique et aide au positionnement sur le marché du tourisme de groupes

(diagnostic, étude de marché, segmentation, ciblage, positionnement, définition des objectifs, prospection, recherches de canaux de distribution, commercialisation et promotion) ; conception, production et vente de produits dont des visites guidées du patrimoine, gestion des dossiers de réservation et des relations avec les guides...

Gestion de la boutique :

Responsable boutique : Mise en œuvre et actualisation de la stratégie boutique (définition des besoins, développement des ventes, tendances et enjeux, suivi des objectifs commerciaux) ; contractualisation (dépôt-vente, commissionnement, conditions de reprise des produits) ; commandes, gestion des stocks de produits locaux et de goodies (inventaire, réassort), merchandising et valorisation des produits...

Conseil en séjour :

Accueil et conseil physique, téléphonique et par mail selon un planning établi au préalable (1 à 3 jours par semaine dont occasionnellement le samedi) ; ventes de produits boutique et tenue de caisse ; diffusion et présentation de l'information touristique ; mise à jour des affichages, des brochures et des stocks ; application et suivi de procédures d'accueil...

Divers :

- Mise à jour de bases de données
- Sélection de contenu pour le site internet
- Rédaction de newsletters
- Ressources humaines possibles (stagiaire, alternant)
- Participation occasionnelle à des manifestations / salons
- Support ponctuel à d'autres services (événementiel)

PROFIL RECHERCHÉ

De formation type Bac + 2/3 (tourisme, marketing opérationnel, école de commerce, ventes) vous avez une expérience similaire réussie d'au moins 2 ans, de préférence en organisme de tourisme

Compétences :

- Connaissance du milieu du tourisme et/ou du voyage
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Connaissance des marchés cibles, des canaux de commercialisation et de distribution
- Gestion de partenariats et de projets
- Maîtrise des outils informatiques de bureautique (Excel, Outlook, Powerpoint) – la maîtrise de certains logiciels (Orchestra, Apidae) est un plus
- Maîtrise orale et écrite du français
- Maîtrise orale et écrite de l'anglais, une deuxième langue étrangère serait souhaitée

Qualités requises :

- Force de persuasion
- Organisation et autonomie
- Force de proposition, créativité, capacité d'innovation
- Sens de l'écoute, du relationnel et de la diplomatie
- Accueil et hospitalité
- Aptitude au travail en équipe et à la polyvalence

Autres :

- Permis B
- Appétences pour le tourisme de montagne, la culture, le patrimoine, les enjeux de durabilité

CONDITIONS

Lieu d'embauche : Office de Tourisme de Passy, 8 Grande Rue Salvador Allende

Durée de travail : temps complet (contrat de 35 heures annualisé en fonction des variations saisonnières)

Travail principalement en journée, avec des horaires flexibles et des possibilités de télétravail en dehors des périodes d'accueil (09h-12h et 14h-18h)

Interventions ponctuelles en soirée, les week-ends et les jours fériés

Type de contrat : CDI

Statut : employé

Salaire : à négocier selon la convention collective des organismes de tourisme – échelon envisagé 2.2 (salaire minimum de 2 192,08 euros bruts par mois)

Début de contrat : Octobre 2026

Avantages : gratification de fin d'année, tickets restaurant, forte participation mutuelle de l'employeur, forfait saison Passy Plaine-Joux, Pass Pro Tourisme, vêtements professionnels...

MODALITES

CV et lettre de motivation (adressée à l'attention de Madame la Présidente de l'Office de Tourisme) à envoyer avant le 15 septembre à : direction@passy-mont-blanc.com

À SAVOIR

Les contraintes du poste

- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail en soirée

Les avantages du poste

- Journées de récupération
- Tickets restaurants
- Formations
- Autres avantages (cf. annonce)

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Synthèse de l'annonce

<i>Annonceur</i>	Passy Mont-Blanc Tourisme
<i>Type de contrat</i>	CDI
<i>Temps de travail</i>	Temps complet
<i>Prise de poste</i>	Octobre 2026
<i>Salaire</i>	Cf. texte de l'annonce
<i>Formation</i>	BTS, Bac+2
<i>Expérience</i>	Première(s) expérience(s)

Lieu de travail

Passy - Haute-Savoie

Informations de publication

Publication sur Emplois-Espaces depuis le 25 août 2026
Référence sur Emplois-Espaces : Emplois-Espaces / n°73090