

OFFRE D'EMPLOI

Manatour, entreprise spécialisée dans le tourisme et les cultures scientifique, industrielle et patrimoniale, est un leader national de visites guidées de nombreux sites français emblématiques. Basés à Toulouse et présents sur tout le territoire grâce à ses plus de cent collaboratrices et collaborateurs, nous assurons également les visites de plusieurs stades ainsi que l'exploitation du musée aérosopia à Blagnac, accueillons de nombreux événements et séminaires, et menons un développement exigeant de notre offre digitale.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons :

Un(e) Chargé(e) de développement commercial F/H (basé à Blagnac)

Missions :

Rattaché(e) à la Directrice du développement, vous aurez pour missions principales la commercialisation de nos visites et de notre offre MICE :

- Le développement des visites guidées de nos offres de visite sur une cible BtoB et BtoBtoC
- Le développement de l'activité MICE principalement liée au musée Aeroscopia
- Le développement de la visibilité de Manatour sur toute la France
- La recherche de prospects correspondants aux cibles définies par la stratégie commerciale
- La mise en place de relations commerciales saines et la négociation des conditions contractuelles

Activités du poste :

Développement des publics sur nos visites :

- Développer les leads existants : fidéliser/réactiver
- Identifier les réseaux d'influence sur les prescripteurs et en faire partie
- Prospector les cibles de prescripteurs et revendeurs (autocaristes, tour operators, agences, comités d'entreprises...)
- Mettre en place les outils de pilotage : définir les indicateurs de performance
- Mettre à jour le CRM
- Mettre en place des partenariats avec les apporteurs d'affaires
- Négocier les conditions contractuelles et veiller à leur bonne application
- Représenter Manatour sur des salons professionnels, journées portes ouvertes...



6, rue Roger Béteille - 31700 Blagnac
Tél. : 05 34 39 42 07
direction@manatour.fr

Antenne Parisienne : 15 Avenue Carnot - 75017 Paris

Siège social Insider Tour - 74 rue Lamarck - Appt 067 - 75018 Paris

SAS Manatour au capital de 464.000 €
RCS Toulouse - N° Siret 493 359 673 00032
IDTVA FR 69 49 33 596 73 - APE 7990Z
Immatriculation IM03117007



Développement de l'activité MICE :

- Vendre des produits événementiels, séminaires et réceptifs pour les clientèles affaires
- Rédiger et suivre les devis en veillant au respect des marges commerciales
- Assurer la passation des dossiers au service événementiel opérationnel pour la préparation de ces événements
- Effectuer les relances commerciales des options en attente et la prospection
- Mettre à jour le CRM

Vous rendrez compte de vos actions auprès de la Directrice du développement.
Vous serez responsable de la notoriété de Manatour

Profil :

- Ambitieux, vous êtes titulaire d'un Bac + 2 dans le domaine commercial & tourisme
- Vous avez une 1ère expérience réussie ; et vous aimez relever les challenges
- Vous avez un profil "chasseur" avec l'esprit de conquête, une présentation impeccable et un excellent relationnel
- Votre force de proposition vous permet de challenger le *statu quo*
- Expression impeccable, à l'oral comme à l'écrit
- Niveau B2 en anglais souhaité
- Vous maîtrisez les outils informatiques (Word, Excel, Powerpoint)

Il est proposé :

Un CDI à temps plein (35 heures)

Statut technicien - niveau IV - coefficient 220, selon la convention collective nationale du personnel des prestataires de services dans le domaine du secteur tertiaire.

Salaire brut à déterminer en fonction du profil

Le poste est à pourvoir rapidement

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse suivante :

jepostule@manatour.fr