

[CDD] [CDD VERS CDI] COMMERCIAL(E) – RÉFÉRENT(E) PARTENARIATS

OFFICE DE TOURISME DINARD CÔTE D'ÉMERAUDE

Vous souhaitez contribuer au développement d'un Office de Tourisme dynamique ? Vous êtes passionné(e) par le secteur du tourisme et désireux(se) de mettre à profit vos compétences ? Découvrez votre prochaine opportunité ! En tant que Chargé(e) de développement commercial au sein de Dinard Côte d'Émeraude Tourisme, vous serez responsable de la prospection et de l'animation commerciale de notre réseau de socio-professionnels. Vous évoluerez dans un environnement stimulant, avec un équilibre entre travail d'équipe, autonomie, et gestion de la relation client. À propos de notre organisation : L'Office de Tourisme Intercommunal (OTI) Dinard Côte d'Émeraude Tourisme représente 8 communes de la Communauté de Communes Côte d'Émeraude. Composée de 15 collaborateurs dynamiques et bienveillants, notre équipe œuvre avec engagement pour valoriser un territoire d'exception.

MISSIONS

Vos missions principales seront les suivantes :

1. Commercial(e)

- Démarchage et régie publicitaire :
 - o Vente de prestations de partenariat et de visibilité : bannières publicitaires, encarts, publireportages, packs de visibilité web, parutions et services divers...
 - o Prospection active, développement du portefeuille clients et du chiffre d'affaires
 - o Négociation des contrats et définition des offres commerciales.
- Vente de packages groupes :
 - o Promotion des offres liées au tourisme d'affaires (en collaboration avec la Responsable Commercialisation).
- Développement de nouvelles prestations :
 - o Renforcement du réseau client et mise en relation des acteurs touristiques.
 - o Accompagnement des filières face aux évolutions des pratiques, des technologies, et des attentes des clientèles.
 - o Participation à l'innovation dans les services proposés.

2. Référent(e) Partenariats & Socio-Professionnels

- Animation et suivi des partenaires :
 - o Mise à jour des fichiers des partenaires et des structures touristiques.
 - o Animation et fédération du réseau des acteurs locaux.
- Mise en marché et suivi administratif :
 - o Élaboration des bons de commande et suivi des questionnaires web (en collaboration avec la Référente Base de Données).
 - o Création et mise à jour du guide du partenaire
 - o Reporting et analyse des performances commerciales.
- Suivi qualité et veille :
 - o Évaluation de la satisfaction des partenaires.

o Analyse concurrentielle et suivi des tendances pour proposer des offres innovantes et compétitives.

3. Missions annexes

- Participation à des actions de promotion et d'animation (salons, événements, etc.) – Accueil et information des visiteurs
-
- Traduction de fiches web.
- Déplacements pour réunions, formations, et diffusion de documentation.
- Autres missions confiées par la hiérarchie.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un poste polyvalent et enrichissant, au cœur d'une destination emblématique.
- Une équipe collaborative et bienveillante.
- Un équilibre entre vie professionnelle et personnelle.

Postulez dès maintenant et participez au rayonnement de la Côte d'Émeraude !

Avantages : Primes – Télétravail – Mutuelle –

Rémunération : Échelon 2.1 de la Convention Collective des Offices de Tourisme + primes sur objectifs => CDI à la Clé !

PROFIL RECHERCHÉ

Compétences et qualifications

- Diplôme : Bac +3 minimum.
- Pratique de l'anglais obligatoire.
- Forte appétence pour le développement commercial orientée résultats, performance et développement du chiffre d'affaires
- Connaissance approfondie du secteur touristique et de l'événementiel.
- Maîtrise des outils bureautiques.
- Permis de conduire et véhicule personnel indispensables.

CONDITIONS

Savoir-faire

- Savoir déployer une véritable démarche commerciale visant le développement du chiffre d'affaires et atteinte d'objectifs annuels
- Capacités de négociation et force de proposition.
- Savoir identifier de nouvelles opportunités commerciales et de partenariat (veille et prospection actives)
- Utiliser un outil de gestion commerciale (ALOA)
- Bonne culture générale et compréhension des enjeux touristiques.

Savoir-être

- Dynamisme, goût du terrain, autonomie, et esprit de conquête.
- Excellentes qualités relationnelles et capacité à créer des relations de confiance avec des partenaires variés.
- Capacité à s'adapter à différents publics et situations.
- Tenue vestimentaire soignée et présentation irréprochable.
- Aisance orale et écrite, capacité à représenter l'Office de Tourisme avec professionnalisme et diplomatie

- Attitude professionnelle : discrétion, ponctualité, réactivité, et esprit d'équipe.
- Sens du service et de la satisfaction client

À SAVOIR

Les avantages du poste

- Journées de récupération
- Primes de travail les week-ends et jours fériés
- Formations

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Synthèse de l'annonce

<i>Annonceur</i>	OFFICE DE TOURISME DINARD CÔTE D'EMERAUDE
<i>Type de contrat</i>	CDD (3 à 6 mois)
<i>Temps de travail</i>	Temps complet
<i>Durée</i>	5 mois 1/2
<i>Prise de poste</i>	28/09/2026
<i>Salaire</i>	Cf. texte de l'annonce
<i>Formation</i>	Bac+3
<i>Expérience</i>	Débutant accepté
<i>Télétravail</i>	En présentiel

Lieu de travail

Ille-et-Vilaine

Informations de publication

Publication sur Emplois-Espaces depuis le 27 août 2026
Référence sur Emplois-Espaces : Emplois-Espaces / n°73125