

# OFFRE D'EMPLOI RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

## NOTRE ENTREPRISE

Provence Réservation est l'antenne en Provence du groupe A la Française! qui propose des circuits en petits groupes à la découverte des plus belles régions françaises. Nous sommes l'un des leaders sur le marché "Tours & activités" en France, avec plus de 50 000 clients par an. Nos circuits favorisent la découverte chaleureuse et décontractée de la région autour de l'Art de vivre à la française : patrimoine, gastronomie et vin. Nos valeurs L'authenticité, la bienveillance et la convivialité.

Nous sommes à la recherche d'un/une Responsable Commercial(e) bilingue.



**Type de contrat** : CDD saisonnier  
De janv/fév 2020 à fin Sept. 2020  
Possibilité d'évolution en CDI.



**Lieu de travail** : Avignon Centre.



**Rémunération** : 2 000 à 2 400€ bruts pour 35H hebdomadaires.  
Travail 1 à 2 week-end/mois d'avril à octobre.



**Pour postuler** : CV & lettre à adresser par Email à Emilie LECOT: [emilie@provence-reservation.com](mailto:emilie@provence-reservation.com)

## LES MISSIONS DU POSTE

- Pilotage des relations commerciales de notre service excursions :
  - **Management** d'une équipe commerciale de 2/3 personnes.
  - Interlocuteur(trice) direct(e) de nos clients B to B (tour operateurs français et étrangers) pour la mise en marché de nos offres, la fixation des prix et des conditions commerciales.
  - **Démarchages commerciaux, rédaction d'offres** et participation à des salons.
  - Gestion de la facturation et des impayés
  - **Interlocuteur(trice) de nos partenaires & prestataires locaux** - Animation du réseau local.
  - Responsable de la qualité clients
- Être le/la référent(e) de nos outils IT :
  - Outil de gestion, système de réservation, back office du site internet et des sites des TO.
- Participation à l'évolution de l'offre :
  - Gestion des outils de vente (brochure, signalétique...)
- Participation à l'activité B to C : Possibilité de conduire des excursions en hiver.

## LE PROFIL IDÉAL

Pour ce poste, nous recherchons un(e) candidat(e) ayant au moins une expérience dans le tourisme et avec les compétences et qualités suivantes :

- Un grand sourire, un excellent sens client et une énergie communicative,
- Une capacité d'adaptation et une bonne résistance au stress,
- De la rigueur, de la ponctualité et un véritable sens de l'organisation,
- Une très bonne aisance avec les outils digitaux,
- Une maîtrise parfaite de l'anglais – la majorité de nos clients B to B sont anglophones, *Toute maîtrise d'une langue supplémentaire est valorisée*
- Un réel intérêt pour les spécificités locales de la région (vins, gastronomie, culture...)
- Un Permis B depuis plus de 3 ans (et une bonne aisance au volant)