

Offre d'emploi – Conseiller(ère) en séjour & chargé(e) de commercialisation groupes

QUI SOMMES-NOUS ?

L'Office de Tourisme Normandie Sud Eure (association loi 1901) couvre un territoire de 41 communes. Avec une équipe de 5 collaborateurs, nous travaillons en étroite collaboration avec les professionnels du tourisme et l'Interco Normandie Sud Eure pour renforcer l'attractivité du territoire. Notre Office est classé en 2^{de} catégorie.

Au carrefour des grands sites que sont la Cathédrale de Chartres, les jardins de Giverny, le Château de Versailles ou le Haras du pin, notre destination est avant tout :

- Une terre médiévale avec de nombreuses traces du Duché de Normandie.
- Une terre avec une nature préservée : 4 Espaces Naturels Sensibles, une 40aine de sentiers de randonnée, des zones humides et forêts propices au ressourcement.
- Un territoire aux valeurs familiales fortes : découvertes ludiques et activités intergénérationnelles en toute saison.

Depuis 2017, l'Office de Tourisme Normandie Sud Eure est immatriculé au Registre des Opérateurs de Voyages et de Séjours et membre du Club des Réceptifs Eurois. Nous concevons et commercialisons des excursions et séjours à destination d'une clientèle groupes.

Type de contrat : CDI

Temps de travail : temps complet

Prise de poste : dès que possible

Nous recherchons un(e) Conseiller(ère) en séjour et chargé(e) de commercialisation, avec une appétence particulière pour le tourisme de groupes.

Ce poste polyvalent associe accueil des visiteurs, conseil en séjour, conception et commercialisation d'excursions pour groupes.

VOS MISSIONS

1. Accueillir et conseiller les visiteurs individuels

Au comptoir de l'Office de Tourisme, vous assurez l'accueil et l'information des visiteurs français et étrangers.

Vous aurez notamment pour missions de :

Renseigner et conseiller les visiteurs sur l'offre touristique du territoire et de la Normandie.
Proposer des idées de visites, sorties, activités, restaurants et hébergements adaptées aux attentes des visiteurs.

Construire des conseils personnalisés en fonction des profils, des envies et de la durée du séjour.

Valoriser les sites incontournables mais aussi les offres moins connues du territoire.

Assurer la vente de billetterie, de visites guidées et de produits de la boutique.

Participer à la mise à jour de l'information touristique et des supports de communication.
Recueillir les avis et attentes des visiteurs afin de contribuer à l'amélioration de l'offre.

2. Concevoir et commercialiser des excursions pour groupes

Vous serez en charge du développement de l'offre destinée aux groupes constitués : associations, clubs, autocaristes, agences de voyages, collectivités, scolaires, etc.

Vos missions consisteront notamment à :

Imaginer et concevoir des journées et excursions à la carte ou clés en main.
Identifier les sites, activités, restaurants et autres prestataires susceptibles d'intégrer les programmes.
Développer et entretenir un réseau de partenaires touristiques locaux adapté aux groupes.
Négocier les conditions commerciales avec les prestataires.
Construire les programmes, calculer les coûts et définir les prix de vente.
Élaborer les propositions commerciales et devis.
Participer au Club des Réceptifs de l'Eure (réunions, formations, salons, bilans, brochure...).
Répondre aux demandes et assurer le suivi commercial jusqu'à la réalisation de la prestation.
Participer ponctuellement à la promotion de l'offre groupes : salons, démarchage, rendez-vous professionnels, actions commerciales, supports de communication, etc.
Assurer le suivi et l'évaluation des excursions réalisées.

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Vous aimez conseiller, convaincre, organiser et créer des expériences touristiques. Vous savez passer d'un accueil personnalisé au comptoir à une démarche commerciale auprès d'un groupe ou d'un professionnel.

Vous avez idéalement :

Une formation ou une expérience dans le commerce ou le développement touristique.
Une bonne connaissance de la Normandie et, idéalement, du Sud de l'Eure.
Une réelle fibre commerciale et le goût de la prospection.
De bonnes capacités relationnelles et rédactionnelles.
Le sens de l'écoute et du conseil.
De bonnes qualités d'organisation et de coordination.
Une capacité à négocier avec différents prestataires.
De l'autonomie, de la rigueur et de la créativité.
Une aisance avec les outils informatiques et numériques.
Un esprit d'équipe.
Une maîtrise de l'anglais. Une seconde langue étrangère serait appréciée.
Le permis B.

Une expérience en animation de réseau et partenariat serait un plus.
La connaissance du marché du tourisme de groupes et des réseaux d'autocaristes ou agences réceptives serait un plus.

CONDITIONS

Contrat : CDI

Temps de travail : 35 h

Echelon : 2.1 de la convention collective des organismes de tourisme (indice 1650)

Lieu de travail : Office de Tourisme Normandie Sud Eure à Verneuil d'Avre et d'Iton

Travail ponctuel le week-end et les jours fériés selon les nécessités de l'activité.

Pour candidater

Envoyez votre CV et une lettre de motivation à :

Office de Tourisme Normandie Sud Eure

Monsieur le Président

129, place de La Madeleine

27130 Verneuil d'Avre et d'Iton

sophie.tassart@normandie-sud-tourisme.fr

Date limite de candidature : 30 septembre 2026