

**Saint-Émilion Tourisme recherche son ou sa
RESPONSABLE RELATIONS PARTENAIRES
& DÉVELOPPEMENT PARTENARIAL (Cadre)**

Vous aimez fédérer un réseau de professionnels et le voir grandir, ...
*Vous voulez accompagner nos établissements touristiques et œnotouristiques
à se démarquer et à rayonner, et avec eux toute notre Destination ...*
Vous aimez le terrain, le contact et les échanges ...
*& Et vous avez envie de mettre vos talents au service d'un territoire
d'exception au cœur du Grand Saint-Émilionnais, entre vignobles, patrimoine
et art de vivre unique ?!*

Saint Emilion Tourisme :

Notre association loi 1901 assure la promotion du territoire du Grand Saint-Emilionnais, composé de 22 communes dont le village de Saint-Émilion, tant pour le grand public que pour les professionnels du tourisme, en valorisant l'histoire et le patrimoine de la destination touristique en s'appuyant sur un réseau d'environ 400 partenaires.

Le poste est basé au cœur du Village de Saint Emilion, site classé au Patrimoine Mondiale de l'Humanité par l'UNESCO au titre de ses paysages culturels.

Vous rejoindrez une équipe de 21 professionnels ayant chacun leurs domaines de prédilection : l'accueil, le guidage, la communication, les relations avec les partenaires, le commercial, l'administratif ou la comptabilité ... mais fort d'un sentiment d'appartenance commun à une belle aventure et passionnés de tourisme, de patrimoine, d'œnotourisme et de nature.

A propos de l'offre d'emploi :

L'Office de Tourisme du Grand Saint-Émilionnais recherche son/sa **Responsable Relations Partenaires & Développement partenarial** en CDI (statut cadre), pour une prise de poste à partir de décembre 2026.

Missions et activités du poste :

- **Être le visage de l'Office de Tourisme pour ses adhérents et partenaires :** Vous définissez, en lien avec la Direction et la Conseil d'Administration de l'office, et pilotez la stratégie de relations partenaires, développez et fidélisez le réseau d'adhérents (environ 350), animez la communauté professionnelle du territoire et structurez un accompagnement individualisé à forte valeur ajoutée. Un poste de terrain, de contact et de développement.
- **Stratégie et pilotage :** Politique partenaires, offres de services et stratégie tarifaire, plan d'actions annuel, budget, rétroplannings, suivi des indicateurs de performance (renouvellement, nouveaux adhérents, satisfaction, chiffre d'affaires commercialisé), bilan annuel et veille.
- **Prospection et recrutement de nouveaux adhérents :** Démarchage terrain, argumentaire de l'adhésion, suivi des prospects.
- **Accompagnement individualisé des adhérents :** Rendez-vous annuels (bilan, besoins, projets, satisfaction), conseils de développement,

- **Animation du réseau** : Conception et organisation d'ateliers thématiques (numérique, accessibilité, tourisme durable, tendances de consommation, ...), Cafés réseau, Académies du Jeudi, Forum des adhérents, Assises du Tourisme, Assemblée Générale, Veille et transmission des dispositifs de financement, appels à projets, actualités et tendances de consommation touristique.
- **Campagne d'adhésion annuelle** : Pilotage de la campagne, de la contractualisation et du suivi administratif (facturation, relances, gestion des litiges), en lien avec le/la chargé(e) de relation partenaires.
- **Commercialisation partenaires** : Pilotage de la billetterie et des produits partenaires (WeLogin), des statistiques de ventes, de la facturation et du planning des Châteaux du Jour et Balades & Dégustation en lien avec le/la chargé(e) de relation partenaires.
- **Relations publiques et représentation** : Salons, workshops et manifestations, participation au réseau institutionnel (Communauté de Communes, CRT, Conseil des Vins, PETR, CIVB, MONA, OT de Gironde...).
- **Encadrement et gestion du service** : Encadrement de la chargée de relations partenaires (soutien, organisation du travail, priorités, entretiens annuels, réunions de service), animation de la démarche qualité du service et participation aux réunions des responsables de service. Gestion administrative du service. Poste directement rattaché à la direction.

Pour rejoindre notre équipe, il vous faut :

Expérience(s) requise(s) :

Expérience professionnelle de 3 ans minimum sur des fonctions de cadre ou de responsable, avec une réelle autonomie dans le pilotage d'une activité ou d'un service et l'encadrement d'une équipe.

Expérience dans le développement de réseaux professionnels, la relation partenaires, le développement commercial B2B ou l'animation territoriale.

Formation(s) requise(s) :

Formation supérieure : Bac+3 à Bac+5 en tourisme, développement local, commerce ou management, ou équivalent.

Permis B indispensable (déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire).

Langues requises :

Anglais souhaité.

Maîtrise d'outils numériques et informatiques nécessaires :

Maîtrise des outils informatiques professionnels et bonne maîtrise des usages professionnels de l'intelligence artificielle (optimisation de l'organisation et des processus internes, productivité du service, développement de nouveaux outils, contenus ou services au bénéfice des partenaires).

Au-delà de ces compétences requises :

Nous souhaitons intégrer à notre équipe une personne ayant une posture de cadre et de développeur, alliant vision stratégique et forte présence sur le terrain, et connaissant l'écosystème touristique (la connaissance du territoire, des acteurs de la filière viticole et de l'environnement institutionnel du tourisme sera un atout) :

- ... le sens du leadership et la capacité à fédérer,
- ... le sens du développement et la culture du résultat,
- ... un excellent relationnel avec les chefs d'entreprise et les professionnels du tourisme,
- ... l'écoute et la compréhension des besoins des partenaires,
- ... de l'autonomie et une capacité de décision,
- ... de la rigueur, de l'organisation et le respect des engagements,
- ... l'aisance en transversalité et pour coordonner des interlocuteurs multiples,
- ... de la diplomatie face à des intérêts parfois divergents,
- ... de solides qualités rédactionnelles et d'animation de réunions et d'ateliers,
- ... la capacité à travailler en équipe dans un esprit de confiance, de bienveillance et d'écoute, favorisant la coopération et l'intelligence collective ;
- ... le sens de la représentation, pour porter l'image de l'Office de Tourisme et de la destination.

Durée de travail : 35 heures par semaine – forfait cadre - flexibilité horaire selon les événements (soirées, week-ends, tôt le matin) – travail en open-space – 3 jours de télétravail par mois en fonction des besoins.

Lieu : Office de Tourisme du Grand Saint Emilionnais – Place des Créneaux – 33330 Saint-Émilion

Rémunération : Cadre – Échelon 3.1 selon la convention collective des organismes de tourisme.

Date limite de candidature : 2 novembre 2026

Candidature à envoyer par email (CV + lettre de motivation) à envoyer :

- Par mail à recrutement@saint-emilion-tourisme.com
- Ou par courrier à Office de Tourisme du Grand Saint-Emilionnais – Place de Créneaux – 33330 Saint-Emilion

NB : les CV sans lettre de motivation ne seront pas étudiés