

Saint-Émilion Tourisme recherche son ou sa

CHARGE DE PROJETS TOURISTIQUES - COMMERCIAL INTERNE EN ALTERNANCE

Vous aimez créer des circuits touristiques et communiquer autour de ces produits ?

Vous avez une passion pour le patrimoine culturel et viticole.

Vous rêvez d'avoir un accès quotidien et VIP à la fameuse église monolithe ?!

N'attendez plus, rejoignez-nous !

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, sur le territoire inscrit au Patrimoine Mondial de l'Humanité par l'UNESCO au titre de ses paysages culturels.

Vous rejoindrez une équipe de 20 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 forts 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 :

Contrat en alternance à temps complet (35 heures/semaine).

Poste à pourvoir à partir du 01 septembre 2025

Niveau Master, alternance pendant 24 mois

Missions et activités du poste :

- Participation à la conception des produits clés en main et sur mesure.
- Assurer l'accueil (physique, téléphonique et email), l'information et la vente auprès d'une clientèle professionnelle et grand public, groupe et individuelle, française et étrangère.
- Collaboration quotidienne avec le service accueil
- Commercialiser des forfaits touristiques, des visites, des packages séminaires.
- Gérer et suivre les dossiers clients : réaliser les contrats, les devis, la facturation, le retour clients et les factures prestataires.
- Assurer les ventes et les encaissements des produits.
- Gérer la caisse journalière.
- Participation au développement et au suivi des partenaires en collaboration avec le service adhérent.
- Appliquer les procédures de la norme Qualité Tourisme.
- Mettre à jour les produits sur le site internet en collaboration avec le service communication.

Pour rejoindre notre équipe, il vous faut :

Compétences requise(s) :

- Maîtriser les techniques de vente et de commercialisation
- Maîtriser l'anglais et une deuxième langue
- Connaître le secteur touristique serait un plus
- Avoir l'esprit d'équipe, être bienveillant et respectueux
- Être réactif et savoir s'adapter
- Être rigoureux et organisé

Formation(s) requise(s) :

bac+3 tourisme ou commerce

Permis B indispensable

Langues requises :

Langue exigée : anglais

Deuxième langue souhaitée : espagnol ou allemand, troisième langue appréciée

Un test de langues vous sera proposé avant tout entretien de motivation pour valider votre niveau.

Maitrise d'outils numériques et informatiques nécessaires :

Pack Office, Google drive, Canva, We login(billetterie) et Aloa (réceptif), LinkedIn

Au-delà de ces compétences requises :

Nous souhaitons intégrer à notre équipe une personne faisant preuve d'écoute, sachant gérer les priorités, se rendant disponible auprès de ses collaborateurs, polyvalente dans l'organisation du travail, possédant une excellente qualité rédactionnelle, autonome et dynamique, ayant de bonnes qualités relationnelles, et un sourire radieux.

Durée de travail : 35 heures par semaine

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

Date limite de candidature : recrutement dès maintenant

Candidature (CV + lettre de motivation) à envoyer à Cécilia Beck :

- 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

Nous ne manquerons pas de revenir vers vous pour vous informer de la suite qui sera donnée à votre candidature