

Commercial(e)

Famille  MARKETING, COMMERCIAL ET COMMUNICATION

Autres intitulés

Attaché(e) commercial(e)

Responsable des ventes

Code(s) ROME associés

Relation commerciale grands comptes et entreprises

Faire venir le plus de visiteurs possible pendant toute la saison, c'est l'une des missions du commercial(e) ! Responsable de la commercialisation des entrées et des offres du site, il/elle sollicite régulièrement les principaux relais touristiques ou commerciaux du territoire.

Campings, hôtels, offices de tourisme, ou encore généralistes de la billetterie, il/elle leur fournit des titres d'entrées au site à proposer à leurs propres clients, ainsi que des brochures de présentation. Plus largement, le développement de toutes les offres complémentaires comme l'hébergement, ou les prestations d'évènementiel peuvent être sous sa responsabilité.

Une parfaite connaissance du site et de ses clients est donc indispensable à ce(tte) professionnel(le) de la vente, qui peut travailler à la fois de manière sédentaire, ou itinérante.

• Principales compétences métiers

Savoir-être professionnels

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité

Faire preuve de persévérance

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Compétences techniques

Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection

Entrer en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels téléphoniques, salons...)

Construire un argumentaire

Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)

Développer et fidéliser la relation client

Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles

Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale

Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client

• Accès à l'emploi

Niveau d'expérience requis

Une expérience préalable en vente de services culturels ou autres services est un plus, mais pas indispensable.

Formations obligatoires

Pas de formations obligatoires identifiées

Formations appréciées

Certification Chargé du développement commercial

Brevet de technicien supérieur (BTS) Management commercial opérationnel

Bachelor universitaire de technologie (BUT) Techniques de commercialisation (toutes options confondues)

Moc disponibles et ressources utiles

 France Compétences