**Commercial(e)**

Date de publication :17/12/2024

**Familles de métiers**

Marketing, commercial et communication

**Lieux et segments d’activités**

* Parcs d'attractions et parcs aquatiques
* Parcs à thème et parcs ludo-pédagogiques
* Activités intérieures
* Musées et sites culturels
* Patrimoine et sites naturels
* Spectacles et activités artistiques

**Autres intitulés**

* Attaché(e) commercial(e)
* Responsable des ventes

**Définition du métier**

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.

**Code ROME**

Relation commerciale grands comptes et entreprises

**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.

**Formation appréciée**

* Certification Chargé du développement commercial
* Brevet de technicien supérieur (BTS) Management commercial opérationnel
* Bachelor universitaire de technologie (BUT) Techniques de commercialisation (toutes options confondues)

**Mooc disponibles et ressources utiles**

France Compétences