

## Avis de poste

La Plagne, station alpine de renommée internationale, poursuit le développement de son attractivité via une offre touristique en pleine évolution. La station a pour ambition de renforcer sa place de première station mondiale en termes de journées skieur.

Dans ce cadre elle recrute :

### **UN(E) DIRECTEUR(RICE) DE LA NOUVELLE UNITE DE COMMERCIALISATION**



#### Descriptif général des missions du poste

Sous l'autorité du président, en étroite collaboration avec l'Office de Tourisme de la Grande Plagne et la Société d'Aménagement de la station de la Plagne (exploitant de domaine skiable), vos principales missions seront :

#### L'élaboration de la stratégie commerciale

- 🔥 Définir la stratégie globale de la structure (BtoC) et la décliner dans sa mise en œuvre opérationnelle.
- 🔥 Assurer une veille concurrentielle commerciale mais aussi technologique sur un plan national et international.
- 🔥 Proposer et garantir le budget, l'organisation, les moyens humains et techniques correspondant à la stratégie.
- 🔥 Assurer l'interface entre la direction et ses équipes, relayer les objectifs spécifiques.
- 🔥 Développer les synergies et les partenariats avec les hébergeurs de la station et l'ensemble des prestataires de services du territoire.
- 🔥 Développer le volume d'affaires et la marge opérationnelle.
- 🔥 Développer des partenariats avec les OTA ou tout revendeur permettant de développer le volume de vente de la plateforme.
- 🔥 Assurer le reporting et la gestion financière de la structure.

#### Le management des équipes

- 🔥 Assurer la gestion et l'animation de l'équipe au regard des objectifs fixés en favorisant la cohésion, la motivation, la communication et l'implication du personnel.

#### Profil

- 🔥 Niveau Bac +5 Master marketing/commercialisation / Diplômé(e) en commerce-vente-négoce vous disposez d'une première expérience de vente terrain chez un TO, centrale de réservation, site de e-commerce.

#### Compétences requises pour le poste :

- |   |  |
|---|--|
| 🔥 Gestion financière                                | 🔥 Mise en produits/packaging de l'offre  |
| 🔥 Sens de l'écoute et de la négociation             | 🔥 Analyse marketing et clientèle         |
| 🔥 Capacité à travailler en équipe                   | 🔥 Développement économique et commercial |
| 🔥 Autonomie, rigueur, méthode et capacité d'analyse | 🔥 Communication web et digitale          |
| 🔥 Bonne aisance relationnelle et rédactionnelle     | 🔥 Langues étrangères (GB, autre langue)  |
| 🔥 Organisation et gestion touristiques              |  |



Vous appréciez évoluer dans un environnement où une forte culture de résultat prime.

Votre adaptabilité vous permet de rebondir rapidement et de faire face à différentes situations.

Ténacité, énergie et persévérance sont autant de qualités qui vous permettront de réussir dans vos missions !

Plus qu'un emploi, votre candidature s'inscrit dans un véritable projet de vie en montagne, votre environnement favori !

### **Salaire**

- 🔥 Selon profil et expérience

### **Pour postuler**

- 🔥 Merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation **avant le 23 Avril** à :

**S.A.P. - Service RH - Bâtiment La Cembraie – BP 57 LA PLAGNE 73214 AIME CEDEX  
OU**

**[anita.lecoq@compagniedesalpes.fr](mailto:anita.lecoq@compagniedesalpes.fr) / [camille.brun@compagniedesalpes.fr](mailto:camille.brun@compagniedesalpes.fr)**

**(pour tout complément d'information Tél : 04.79.09.68.07)**

