

Offre d'Emploi

Située dans le massif du Beaufortain, nichée au cœur de l'Espace Diamant, la station des Saisies est reconnue pour la dynamique de ses domaines skiables – alpin et nordique – ainsi que pour son attractivité naturelle estivale. La SPL Domaines Skiables des Saisies – 34 permanents/ 180 saisonniers / 77km de pistes de ski alpin et 120 km de pistes de ski de fond / 30 remontées mécaniques, recrute dans le cadre de son développement interne en contrat CDD pour une durée de 1 an, son (sa)

BACK OFFICER & CHARGÉ(E) DE COMMERCIALISATION (H/F)

Définition de l'emploi

Le/la Back Officer & Chargé(e) de Commercialisation Groupes est responsable du paramétrage des offres des domaines skiables et des offres commerciales groupes dans les outils de vente, de réservation et de billetterie, ainsi que de la coordination de leur diffusion sur l'ensemble des canaux. Il/elle assure également le développement des ventes et la gestion des offres dédiées aux groupes (scolaires, CE, associations, tour-opérateurs, etc.).

Le poste s'intègre au sein du service commercial et marketing de la station.

Missions :

1. Paramétrage des offres et utilisation des outils

- Assurer le paramétrage détaillé des offres commerciales dans les outils de gestion, de caisse, de billetterie et de réservation (tarifs, durées, conditions, disponibilités, etc.).
- Garantir la cohérence et la fiabilité des données saisies, en lien avec les services concernés (billetterie, comptabilité, communication, etc.).
- Créer et maintenir à jour les grilles tarifaires dans les outils, notamment à destination des clients professionnels.
- Participer activement à l'évolution des plateformes digitales en signalant les anomalies, en testant les évolutions fonctionnelles et en proposant des améliorations.
- Être référent interne sur l'utilisation des outils : assurer la formation, le support et le suivi auprès des équipes utilisatrices.
- Collaborer avec les prestataires techniques pour assurer le bon fonctionnement des solutions déployées.
- Gérer et paramétrier le programme "Pay Per Use" de la station : création des produits, règles tarifaires, conditions d'éligibilité, configuration technique et suivi opérationnel.
- Assurer la coordination avec les prestataires techniques et les équipes internes pour garantir le bon fonctionnement et l'évolution du programme.
- Analyser les données de vente et d'utilisation du PPU pour proposer des ajustements d'offre, de tarification ou d'ergonomie, en lien avec la responsable des offres.

2. Chargé(e) de commercialisation groupes

- Définir la politique commerciale groupes en collaboration avec la directrice Ventes/Marketing (tarifs, conditions, cibles prioritaires, argumentaires).
 - Développer et structurer l'offre groupe à l'échelle de la station, en lien avec les prestataires d'activités, hébergeurs, restaurateurs et la SAEM Les Saisies Village Tourisme.
 - Identifier et prospector de nouveaux clients groupes (CE, clubs, scolaires, TO, etc.).
 - Gérer l'élaboration des devis, la négociation commerciale et le suivi des contrats.
 - Coordonner les offres et réservations d'hébergement avec la SAEM Les Saisies Réservations.
 - Assurer le suivi administratif des réservations et leur facturation en lien avec la responsable des encassemens.
 - Être l'interlocuteur privilégié des groupes avant, pendant et après leur séjour.
 - Participer à des salons et événements professionnels pour valoriser les offres commerciales
 - Collaborer avec la responsable communication pour toute action de promotion ou diffusion des offres.
-

Profil

Compétences attendues

- Excellente maîtrise des outils de gestion : plateformes de réservation, de billetterie, CRM, caisse, back-office digital et habileté numérique
- Rigueur & structuration : capacité à fiabiliser, documenter et suivre les paramétrages avec précision.
- Commerciales & relationnelles : aisance dans la relation B2B, négociation et fidélisation client.
- Autonomie & proactivité : force de proposition pour améliorer les offres et les outils utilisés.
- Capacités de coordination : travail en lien avec de nombreux services internes et partenaires externes.
- Langues : Français courant, anglais professionnel souhaité

- ✓ Formation supérieure en commerce, tourisme ou marketing (Bac+3 minimum).
- ✓ Expérience en commercialisation touristique, gestion de clientèle groupes ou B2B.
- ✓ Maîtrise des outils numériques, CRM et plateformes de réservation.
- ✓ Permis B requis.

Naturellement passionné par la montagne et son environnement, vous souhaitez intégrer une entreprise qui implique ses collaborateurs dans ses projets résolument tournés vers l'avenir. Doté d'une grande capacité d'adaptation, vous intégrez une entreprise qui place l'humain au cœur de ses préoccupations. Vous partagez ses valeurs d'authenticité.

Merci d'envoyer votre dossier de candidature à Christine DE MEY à SPL Domaines Skiables des Saisies – 109 avenue des jeux olympiques 73620 Hauteluce

 recrutement@ski-lessaisies.com avant le 16/11/2025