

Wallonie Belgique Tourisme recherche :

1 travailleur indépendant chargé de sa clientèle groupes-loisirs en France

Pour les régions, et par ordre de priorité, Hauts de France et Seine Maritime, Ile-de-France, Grand Ouest.

L'Entreprise :

Wallonie Belgique Tourisme est un organisme belge de type Association Loi 1901 qui dépend de la Région wallonne (Ministère du Tourisme) et qui a pour missions :

- La promotion de la destination touristique Wallonie en Belgique et à l'international.
- La promotion des opérateurs touristiques wallons au travers de partenariats publics-privés.
- L'accroissement du nombre de touristes et du chiffre d'affaires du secteur en Wallonie.

Wallonie Belgique Tourisme a son siège en Belgique (Namur). Il dispose d'une représentation en France (Paris), en charge des stratégies et actions sur le territoire français. La directrice de la représentation en France sera le référent du prospecteur.

Vos Missions :

- Soutenir la commercialisation du segment groupes Loisirs : prospection, développement, fidélisation et gestion des différentes clientèles (TO, autocaristes, CE et Associations, entre autres).
- S'assurer de relations durables et privilégiées avec les prospects (entre les prospects et la destination Wallonie).
- Organiser et accompagner des éducateurs en Wallonie pour améliorer la notoriété de l'offre et des produits la constituant, en coordination avec le service Trade du siège.
- Veille concurrentielle.
- Participer à l'optimisation de l'offre, et de ses supports de promotion, en étant force de proposition.
- Assurer le suivi de prospects rencontrés lors de salons et workshops professionnels (salons CE par ex), en coordination avec le service Trade du siège.
- Participer aux réunions de concertation et de coordination au bureau de Paris et au siège à Namur.
- Etablir un rapport mensuel détaillé et une synthèse annuelle de la mission : clients prospectés, fiches contacts, programmations de la Wallonie obtenues, nombre de groupes effectivement accueillis en Wallonie...etc.

Dans le cadre de ses missions, le travailleur veillera à ne pas porter atteinte à l'image de WBT et respectera de manière stricte le principe de non concurrence.

Le travailleur veillera également à respecter les réglementations européennes applicables à la protection des données à caractère personnel, notamment le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement Européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (règlement général sur la protection des données, « RGPD »), entré en vigueur le 24 mai 2016 et d'application depuis le 25 mai 2018 .

Objectifs chiffrés : (cf. annexe) à **compléter par le candidat**.

Votre Profil :

- Formation supérieure en tourisme ou commerce (BAC +2) ou expérience équivalente.
- Expérience réussie dans la gestion d'un portefeuille clients français et dans la commercialisation de produits groupes loisirs (3 ans minimum).
- Maîtrise et pratique des outils informatiques et de la communication digitale.
- La connaissance de la destination Wallonie est un plus.
- Mobilité : être titulaire d'un permis de conduire en cours de validité et en possession d'un véhicule en état de marche. La possession d'un véhicule utilitaire est un plus.
- Etre en possession de toutes les assurances professionnelles et personnelles nécessaires à l'exercice des missions énumérées ci-dessus.

Qualités requises :

- Autonome-flexible-rigoureux ;
- Curieux et prospectif ;
- Doté du sens de l'initiative et de l'anticipation ;
- Doté d'un excellent sens du contact ;
- Doté de souplesse en terme de mobilité.

Si vous êtes intéressé(e) par l'opportunité, veuillez envoyer votre CV accompagné de votre lettre de motivation, ainsi que l'annexe « objectifs chiffrés » complétée, au plus tard le vendredi 29 juin 2018 à midi, par email, à :

Martine Van Rompey
Directrice WBT France
direction@wbtourisme.fr

Et à
Michel VANKEERBERGHEN,
Administrateur délégué
michel.vkb@wbtourisme.be

Objectifs chiffrés (à compléter) :

Merci de préciser, de manière argumentée la méthodologie de la prospection proposée en précisant les périodes optimales préconisées pour effectuer cette prospection.

I. TRAVAIL DU PROSPECTEUR

a. RENCONTRES ET VISITES DE PROFESSIONNELS DU VOYAGE (TO, autocaristes,...):

Période préconisée : (...)

Prospection : minimum 150 professionnels du voyage.

Budget : nombre de jours à déterminer : (...)

(en ce compris les contacts Web, téléphones, prises de rendez-vous,...)

- Budget journalier : (...) €
- Budget global : (...) € (frais et charges inclus)

Rapports détaillés fournis.

b. CONTACTS AVEC LES CE ET ASSOCIATIONS :

Période préconisée : (...)

Prospection : minimum 120 CE ou Associations.

Budget : nombre de jours à déterminer : (...)

(en ce compris les contacts Web, téléphones, prises de rendez-vous,...)

- Budget journalier : (...) €
- Budget global : (...)€ (frais et charges inclus)

Rapports détaillés fournis.

II. AUTRES PRESTATIONS EN OPTION :

Ces prestations pourront se faire à la demande ou d'initiative moyennant la validation de WBT et feront l'objet de facturations complémentaires selon les modalités suivantes :

a. SALONS CE ET GRAND PUBLIC

Prestation-Présence : (...) €/jour.

Hébergement et repas du soir : (...) €/jour.

Frais de déplacement :

- (...) €/Km pour véhicule léger (péages inclus)
- (...) €/Km pour véhicule utilitaires (péages inclus)

b. AUTRES MANIFESTATIONS

Sur devis particulier.

III. TOUTES AUTRES PROPOSITIONS A FORMULER PAR LE PROSPECTEUR:

(Périodes, méthodologie, budget)