



Chargé de développement tourisme d'affaires H/F

Destination phare du tourisme d'affaires, Lyon est à la 2ème place nationale au classement ICCA des villes de congrès. Le Bureau des Congrès et des Salons, département tourisme d'affaires d'ONLYLYON Tourisme & Congrès (Office de Tourisme et des Congrès de la métropole de Lyon), a pour mission de promouvoir Lyon en France et à l'international et de participer au développement d'un tourisme événementiel plus responsable.

Il recherche un chargé de développement commercial tourisme d'affaires en CDI H/F.

Rattaché à la Directrice du Bureau des Congrès et des Salons,

Vos missions sont les suivantes :

Développer la tenue d'événements professionnels BtoB sur le territoire : congrès scientifiques, événements d'entreprise, salons professionnels auprès des cibles associatives, agences événementielles et entreprises.

En cohérence avec la stratégie définie par l'Office de Tourisme et des Congrès :

- Recherche de prospects locaux et internationaux dans les bases de données
- Organisation de la prospection
- Organisation et participation aux salons professionnels (France et international)
- Organisation et participation aux opérations de Relations Publiques, accueils de prescripteurs, visites d'inspection
- Suivi de l'enveloppe budgétaire pour chaque action
- Coordination avec les partenaires
- Suivi des retombées et reporting au chef de service
- Mise à jour de la base de données

Si vous êtes ouvert(e), curieux(se) et dynamique, n'hésitez pas !

Vos compétences métier :

- Forte connaissance des acteurs du Tourisme d'affaires et des process de la filière
- Forte connaissance de l'offre lyonnaise en tourisme d'affaires
- Très bon niveau d'anglais (obligatoire)
- Excellente expression orale et écrite en français comme en anglais.
- Connaissance des méthodes de vente, de négociation et de marketing
- Bonne connaissance des outils bureautique
- Capacité et aisance rédactionnelle
- Sensibilité RSE

Vos compétences comportementales :

- Sensibilité RSE
- Excellente capacité d'écoute
- Esprit d'équipe
- Capacité à négocier, ténacité et persévérance

Conditions du poste :

- CDI Temps plein – Cadre au forfait 210 jours/ an
- Télétravail possible (2 jours/semaine)
- Tickets restaurant, prise en charge de 75% des titres de transport en commun, prise en charge à 65% de la mutuelle par l'employeur, avantages CSE...
- Rémunération : 3515,34€ brut mensuel + gratification annuelle + prime sur objectifs (jusqu'à 4 mois de salaire mensuel)

Merci d'adresser votre candidature exclusivement par mail à : recrute@lyon-france.com