

FICHE DE RECRUTEMENT

Chargé(e) de Mission BtoB – (H/F)

DIRECTION OPÉRATIONNELLE : ATTRACTIVITE TOURISTIQUE & BTOB
INTITULÉ DE POSTE : Chargé(e) de Mission BtoB – (H/F)
FINALITES :
➤ Contribuer à la définition de la stratégie BtoB de la Direction Attractivité touristique et BtoB et assurer la conception et la mise en œuvre du plan d'actions BtoB dans l'objectif de la bonne mise en œuvre de la stratégie au sein de l'Agence
MISSIONS PRINCIPALES :
<p>Sous la responsabilité de la directrice Attractivité touristique et BtoB, le/la Chargé(e) de Mission BtoB assurera les missions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">- Être force de proposition des axes stratégiques en BtoB pour les marchés dont il/elle est en charge en cohérence avec la stratégie de l'agence- Concevoir des plans d'actions annuels argumentés et chiffrés sur les marchés ciblés- Assurer la réalisation, l'animation et le suivi de l'ensemble de ces actions au plan technique et financier : démarchages, événements, marketing et communication digitale et print, en lien avec les autres directions de l'agence- Piloter la création de production de séjours selon un cahier des charges défini, en lien avec les acteurs régionaux, et suivre leur commercialisation, dans le cadre de partenariats- Rassembler, coordonner et animer les partenaires et réseaux concernés (institutionnels et entreprises)- Impulser, assurer et/ou coordonner la production des contenus, supports, outils de valorisation de la destination et des offres (thématiques, produits)- Être force de proposition d'évolutions en termes de gouvernance, dispositifs et outils dédiés à son domaine d'expertise- Concevoir, proposer et suivre le budget dédié au Marketing BtoB sur ses marchés- Rendre compte des résultats obtenus, en évaluer l'impact et concevoir les évolutions nécessaires à court, moyen et long terme.- Développer de nouveaux partenariats et créer des opportunités- Proposer des actions innovantes à expérimenter, dans le cadre de son domaine d'expertise- Suivre les évolutions des marchés, détecter des opportunités, assurer une veille marketing permanente- Apporter une contribution qualifiée en termes de conseils et d'expertises auprès des partenaires internes et externes, de développement et d'attractivité
MISSIONS COMPLÉMENTAIRES :
<ul style="list-style-type: none">▪ Représente la structure en externe▪ Partage, sauvegarde et met à jour toute information essentielle à la structure, notamment les entreprises, contacts, projets, activités▪ Participe à l'amélioration continue et l'évolution des activités de l'Agence et contribue à leur mise en œuvre▪ Favorise le partage d'informations, la transversalité en interne, veille à assurer la visibilité d'AD'OCC et valorise ses actions et leurs résultats▪ Maintient son niveau d'expertise
RESULTATS ATTENDUS
<ul style="list-style-type: none">• Apporter son expertise et sa veille pour nourrir la stratégie BtoB de la Direction Attractivité Touristique et BtoB• Assurer la bonne réalisation des actions dans le respect et l'optimisation des budgets alloués• Développer la programmation de la destination Occitanie auprès des voyageurs• Être en appui à la mise en marché de l'offre touristique régionale, en faveur des destinations et des

entreprises
RELATIONS DE TRAVAIL :
<p>Relations hiérarchiques : Directrice Attractivité Touristique & BtoB (N+1)</p> <p>Relations fonctionnelles : Equipe de la direction Attractivité Touristique et BtoB, équipes des autres directions selon la transversalité des projets</p> <p>Relations externes : Partenaires des organismes de gestion de destinations, entreprises, institutionnels, réseaux professionnels</p>
COMPETENCES :
<p>Savoirs, et attendus pour le poste :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance du secteur touristique, des écosystèmes institutionnels, associatifs et privés, des réseaux BtoB - Maîtrise de l'Anglais (lu, écrit, parlé) et d'une deuxième langue vivante (espagnol ou allemand) <p>Savoirs faire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aptitude à manager une équipe projet, animer un réseau de partenaires et des réunions - Maîtrise des techniques et leviers du marketing touristique appliqué aux offres produits et destinations - Aptitude à élaborer et suivre un budget alloué - Capacité à assurer le reporting de l'activité et des indicateurs et proposer des optimisations - Capacité à investiguer, à analyser les marchés et structurer des contenus synthétiques et pédagogiques (tableaux de bord, rapports, présentations etc...) - Maîtrise des outils de bureautiques courants <p>Savoir être :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créativité, esprit d'amélioration continue, être positif et constructif - Sens du relationnel, de la négociation commerciale et du travail en équipe - Aisance rédactionnelle et orale, capacité à analyser l'information et à synthétiser - Disponibilité, mobilité (déplacements en région, France et international), permis B - Réactivité, respect des délais, reporting - Ecoute, empathie, pédagogie <p>Niveau et type de formation requis : Formation BAC+3 / Management et ingénierie du tourisme, Production et marketing touristique</p> <p>Niveau et type d'expérience requis : Expérience confirmée de 3 ans minimum</p>
CONDITIONS DU POSTE :
<ul style="list-style-type: none"> - Type de contrat : CDI - Lieu de travail : Montpellier ou Toulouse - Date de prise du poste : 1/07/2026 - Salaire annuel brut : à ajuster selon le profil du candidat
CANAUX DE DIFFUSION :
<ul style="list-style-type: none"> - AMI Interne : Non - Site internet de l'agence : Oui - Autres canaux : Linkedin, Indeed, APEC, AGEFIPH, CapEmploi
DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES CANDIDATURES :
TENUE DES ENTRETIENS (ENTRETIEN DE VALIDATION DO OBLIGATOIRE) :
<ul style="list-style-type: none"> - 1^{er} Entretien – Jeanne BRU - 1^{er} Entretien – Bastien BARRAL - 2nd Entretien – Marc FARRE - 2nd Entretien – Jeanne BRU