

<b>Type de contrat :</b>	CDD 12 mois non-cadre
<b>Temps :</b>	Complet 169 h/mois
<b>Lieu de travail :</b>	Principauté de Monaco
<b>Disponibilité :</b>	Immédiate
<b>Rémunération :</b>	A définir en fonction de l'expérience du candidat
<b>Dépôt des candidatures (CV + lettre de motivation) :</b>	<a href="mailto:recrutement@oceano.mc">recrutement@oceano.mc</a> et <a href="mailto:s.commercial@oceano.org">s.commercial@oceano.org</a>

**Rejoignez-nous et participez à la sensibilisation des publics,  
à la protection et à la préservation des océans !**

[www.oceano.org/](http://www.oceano.org/)

**Profil du/de la candidat(e) :**

- Titulaire d'un bac +2 du type BTS action commerciales ou d'un DUT Technique de commercialisation
- Spécialisation appréciée en vente et commercialisation de produits dans les domaines touristiques & culturels
- Expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire
- Maîtrise de l'anglais et de l'italien écrit et parlé

**Missions et activités :**

Sous la responsabilité hiérarchique du Chef des Ventes, rapportant au Directeur du Développement, vos principales missions au sein de l'équipe du service Commercial seront de :

- Participer à la mise en œuvre de la politique et du plan d'action commercial en assistant le Chef de service dans ses actions commerciales et en contribuant au développement des ventes
- Assurer la promotion du Musée auprès de prescripteurs et clients cibles pour contribuer au développement de la vente de billets et de différents services et packages proposés (animations, restaurant, etc.)
- Participer aux actions permettant de mieux identifier et de connaître le profil des visiteurs, de leur degré de satisfaction
- Effectuer le suivi et le reporting des activités du service par le biais, notamment d'un logiciel d'exploitation commerciale et d'Excel
- Assurer la prospection commerciale : prospection téléphonique, mise à jour des fichiers, envois de documentation commerciale, mailings et e-mailings auprès des associations, groupes et entreprises, rendez-vous, répondre à toutes les demandes des clients, etc.
- Mettre en place les actions promotionnelles pour augmenter et fidéliser la clientèle « groupes » et développer les ventes de billets individuels auprès des comités d'entreprise et des billettistes
- Participer à la vente et aux réservations groupes (liste non limitative)

**Autres compétences et qualités requises :**

- Capacité à travailler en équipe dans un environnement exigeant
- Grand sens de l'organisation, rigueur, réactivité et adaptabilité
- Bonnes capacités rédactionnelles et aisance à l'oral
- Maîtrise des outils bureautiques et commerciaux (Excel, Word, Power point, Vivaticket)
- Orientation client et résultat, fortes aptitudes à la vente
- Qualités relationnelles, curiosité intellectuelle (appétence pour les sujets scientifiques, culturels et environnementaux)
- Capacités d'écoute, de dynamisme et force de proposition

**Avantages divers :** repas, prime mutuelle, fonds social, espace sport, participation aux frais de transport, etc.