

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

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

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.