

POLE RESSOURCES HMAINES

FICHE DE POSTE

Chargé(e) de Développement Commercial & de la Valorisation Touristique

Intitulé du poste	Chargé(e) de Développement Commercial et de la Valorisation Touristique
Structure	Grotte Saint-Marcel d'Ardèche — SPIC municipal rattaché à la commune de Saint-Marcel d'Ardèche
Lieu de travail	Grotte Saint-Marcel – BIDON (07700) — Déplacements régionaux réguliers
Rattachement hiérarchique	Directrice du site
Statut / Nature du contrat	Contractuel de droit public — CDD évolutif CDI selon résultats
Durée du travail	Temps plein — Modulation selon saisonnalité
Rémunération	Selon profil et expérience
Prise de poste souhaitée	Dès que possible

1. CONTEXTE ET ENJEUX

La Grotte Saint-Marcel d'Ardèche, joyau souterrain des Gorges de l'Ardèche classé au patrimoine naturel, accueille chaque année plusieurs dizaines de milliers de visiteurs. Dotée d'une nouvelle scénographie « Les Murmures du Temps », d'un programme de recherche scientifique actif et d'un positionnement UNESCO, la Grotte engage une stratégie de développement ambitieuse.

La direction souhaite renforcer son activité commerciale pour diversifier les publics, développer la clientèle groupes et scolaires, et construire des offres nouvelles à haute valeur ajoutée.

Ce recrutement constitue un levier stratégique pour la montée en puissance du site.

2. MISSIONS PRINCIPALES

2.1 Stratégie et plan d'action commerciale

- ▶ Élaborer et piloter le plan d'action commercial annuel (objectifs, cibles, actions, budget, indicateurs) en collaboration avec la direction.
- ▶ Réaliser une veille concurrentielle et une analyse des tendances du tourisme de nature et culturel.
- ▶ Identifier les leviers de croissance prioritaires et les soumettre à la direction.

- ▶ Assurer le reporting régulier des résultats et ajuster les actions en conséquence.

2.2 Développement des publics scolaires

- ▶ Prospecter activement les établissements scolaires (primaires, collèges, lycées, enseignement supérieur) en Ardèche, Drôme, Gard et régions limitrophes.
- ▶ Créer et entretenir des relations durables avec les enseignants, conseillers pédagogiques et inspecteurs académiques.
- ▶ Concevoir des offres pédagogiques adaptées aux programmes scolaires (géologie, préhistoire, biodiversité souterraine, sciences de la Terre) en lien avec la chargée des scolaires et la responsable scientifique.
- ▶ Négocier des conventions de partenariat avec les établissements et les collectivités éducatives.
- ▶ Participer aux salons et journées enseignants pour promouvoir le site comme lieu d'apprentissage.

2.3 Développement de la clientèle groupes

- ▶ Prospecter et fidéliser les tours-opérateurs, agences de voyages, comités d'entreprise, associations et groupes.
- ▶ Stimuler les partenariats avec les acteurs du tourisme local et régional (OT, ADT Ardèche, offices du tourisme des Gorges) et assurer une visibilité sur le territoire auprès de ces partenaires.
- ▶ Élaborer des devis et conventions de visite groupes adaptés aux besoins spécifiques.
- ▶ Assurer le suivi commercial des comptes clés et l'animation du carnet d'adresses groupes.
- ▶ Développer l'offre MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) pour les entreprises.

2.4 Création et ingénierie de nouveaux produits

- ▶ Identifier les besoins de marché non couverts et proposer des offres innovantes à la direction.
- ▶ Co-concevoir avec la direction des produits différenciants : visites thématiques nocturnes, offres combinées (trail, kayak, patrimoine), séjours immersifs, animations scientifiques grand public...
- ▶ Contribuer à la définition des tarifs et à la politique commerciale.

2.5 Communication commerciale et représentation

- ▶ Contribuer à l'élaboration des supports commerciaux (plaquettes, présentations, dossiers groupes et scolaires).
- ▶ Représenter la Grotte Saint-Marcel lors des salons professionnels, workshops B2B et événements sectoriels.
- ▶ Collaborer avec la direction pour nourrir la stratégie de communication numérique (site web, réseaux sociaux, e-mailing).

3. PROFIL RECHERCHÉ

Formation

- ▶ Bac+3 à Bac+5 en tourisme, développement territorial, management, commerce ou équivalent.
- ▶ Une formation complémentaire en médiation culturelle, sciences naturelles ou développement durable sera appréciée.

Expérience

- ▶ Expérience confirmée (3 ans minimum) en développement commercial, idéalement dans le secteur touristique, culturel ou du patrimoine.
- ▶ Expérience significative en prospection terrain et développement de partenariats B2B.
- ▶ Connaissance du secteur scolaire et des circuits de décision en milieu éducatif appréciée.
- ▶ Connaissance du tissu touristique ardéchois ou de la vallée du Rhône : un atout réel.

Compétences clés

- ▶ Maîtrise de la construction d'un plan d'action commercial et du suivi d'indicateurs de performance.

- ▶ Solides capacités de négociation, de conviction et de fidélisation client.
- ▶ Aptitude à concevoir et à présenter des offres commerciales percutantes.
- ▶ Aisance rédactionnelle pour produire devis, conventions, argumentaires et supports.
- ▶ Maîtrise des outils bureautiques et de gestion de la relation client (CRM).
- ▶ Capacité d'initiative et de travail en autonomie tout en rendant compte régulièrement.

Qualités personnelles

- ▶ Tempérament commercial affirmé, goût du terrain et de la relation humaine.
- ▶ Sens du résultat sans perdre de vue les valeurs patrimoniales et environnementales du site.
- ▶ Curiosité intellectuelle et intérêt sincère pour le patrimoine naturel, la spéléologie.
- ▶ Réactivité, sens de l'organisation, capacité à gérer plusieurs projets simultanément.
- ▶ Permis B indispensable — déplacements réguliers sur la région.

4. CONDITIONS D'EXERCICE

Le/la titulaire du poste sera intégré(e) à une équipe à taille humaine, au sein d'un site patrimonial d'exception. Il/elle bénéficiera d'une large autonomie dans l'organisation de son activité, sous l'autorité directe de la Directrice.

- ▶ Présence sur site obligatoire plusieurs jours par semaine — télétravail partiel envisageable hors saison.
- ▶ Déplacements fréquents sur le territoire Ardèche–Drôme–Gard et ponctuellement en région Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie.
- ▶ Participation possible à des salons professionnels.
- ▶ Participation à la vie événementielle du site (inaugurations, rencontres scientifiques, accueil presse).
- ▶ Équipement fourni : ordinateur portable, téléphone professionnel.

5. MODALITÉS DE CANDIDATURE

Adresser un dossier de candidature complet à la Directrice de la Grotte Saint-Marcel d'Ardèche :

- ▶ Curriculum vitæ détaillé.
- ▶ Lettre de motivation personnalisée (obligatoire — les candidatures sans lettre ne seront pas étudiées).
- ▶ Toute référence ou réalisation commerciale jugée pertinente.

Contact : direction@grotte-saint-marcel.com

Site : www.grotte-saint-marcel.com

La Grotte Saint-Marcel d'Ardèche s'engage en faveur de la diversité et de l'égalité des chances. Toutes les candidatures sont examinées sans discrimination.