

CHARGE(E) D'AFFAIRES ET DE DEVELOPPEMENT MICE **Temps plein / CDI**

L'Agence Grenoble Alpes recrute un(e) Chargé d'affaires et de développement MICE pour son pôle Marketing & Business Development, à temps plein en CDI.

L'AGENCE GRENOBLE ALPES

L'agence Grenoble Alpes est un Etablissement Public Industriel et Commercial satellite de Grenoble Alpes Métropole qui a en charge l'attractivité économique et touristique du territoire sous marque Grenoble Alpes. Rassemblant une cinquantaine de collaborateurs, l'agence est organisée en 6 pôles dont le pôle Marketing & Business Development.

Le Pôle Marketing & Business Development

Le pôle Marketing & Business Development de l'agence Grenoble Alpes met en œuvre la stratégie d'attractivité touristique de la destination sur les marchés du tourisme d'affaires (promotion, commercialisation et notoriété) via le Convention Bureau, et sur les marchés B2B et B2B2C loisirs et entreprises (promotion et développement). L'équipe du pôle Marketing & Business Development est composée de 6 collaborateurs.

PRINCIPALES MISSIONS

Rattaché(e) au responsable du pôle Marketing & Business Development, vous êtes en charge de l'accompagnement des porteurs de projets de congrès/événements MICE, et du développement et de la promotion de la destination sur les marchés du tourisme d'affaires. **Vos missions principales sont les suivantes :**

Participer à la gestion et au développement de l'activité commerciale « affaires »

- Accompagner les porteurs de projets et organisateurs d'événements professionnels dans la préparation de leur événement à Grenoble et dans sa région : réalisation des dossiers de candidature, sélection et qualification de l'offre, mise en relation avec les prestataires et institutionnels, coordination des visites de sites et toute autre action nécessaire au suivi du dossier client et au déroulement du projet
- Identifier et prospecter les grands événements MICE nationaux et internationaux, en lien avec les centres de congrès de la destination
- Suivre les indicateurs et statistiques MICE, analyser les retours clients et les retombées économiques engendrées par l'activité
- Assurer une veille des marchés et être force de proposition pour développer l'offre de services du Convention Bureau

Promouvoir la destination « affaires » et les activités du pôle Marketing & Business Development

- Promouvoir la destination affaires sur les salons professionnels, workshops et via des actions commerciales dédiées ; organiser des éductours et démarchages pour faire connaître l'offre
- Développer et commercialiser les offres et services du Convention Bureau, notamment le Club MICE et le Workshop du tourisme d'affaires





**Grenoble
Alpes**
l'Agence

- Participer à l'élaboration des contenus des outils de communication du Convention Bureau (dossier de candidature, meeting planner, newsletters, contenus web et digitaux) dans une logique de marketing direct
- En transversalité, participer à la mise en œuvre des autres actions du pôle Marketing & Business Development sur les marchés B2B et B2B2C du tourisme d'affaires et de loisirs

PROFIL

De formation Bac+3 à Bac+5 dans les domaines du marketing, du développement commercial, du tourisme ou de l'événementiel, vous disposez d'une 1ère expérience réussie dans le développement commercial.

Vous êtes rigoureux(se), organisé(e), autonome, réactif(ve) et disposez des compétences et de l'expérience pour l'application d'un process commercial structuré, cadencé et contrôlé.

Vous êtes motivé(e), dynamique, vous avez un naturel positif et aimez le contact avec la clientèle.

Vous savez travailler en autonomie et en équipe, et vous adapter à de nouvelles situations.

Vous connaissez ou êtes motivé(e) pour connaître l'offre touristique grenobloise.

Vous savez vous mobiliser sur une approche des résultats à long terme.

COMPÉTENCES

Maîtrise des techniques de commercialisation.

Maîtrise des techniques de rédaction. Sensibilité au digital, réseaux sociaux, CMS.

Bonne maîtrise des outils informatiques : pack office et idéalement notions outils PAO.

Aisance relationnelle, goût du contact et capacité à s'adapter à différents interlocuteurs.

Bonne présentation, polyvalent(e), esprit d'équipe. Flexibilité et disponibilité.

Ce poste nécessite la pratique courante de l'anglais.

POSTE

CDI / Temps plein

Statut TAM - Technicien Agent de Maîtrise

Rémunération : 27 à 30 K€ brut annuel selon expérience

Prime vacances, participation mutuelle, titres restaurant, prise en charge transports PDE à 75%

Poste basé à Grenoble avec des déplacements ponctuels en France et à l'international

Télétravail possible

Convention collective nationale des organismes de tourisme

Prise de poste souhaitée dès que possible

CANDIDATURE

CV + Lettre de motivation à adresser avant le **07 février 2024**, en précisant la référence **MBD_CA2024**, par mail : administration@agence-grenoblealpes.com

Pour toute demande sur le poste, vous pouvez contacter amadou.rouillon@agence-grenoblealpes.com

