



Agence de Développement des Hautes-Alpes

Poste

Chargé(e) de promotion B to B

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes recrute un(e) Chargé(e) de promotion BtoB, auprès des clientèles touristiques affaires et groupes.

Missions et responsabilités principales

- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale B to B, en phase avec les objectifs de l'Agence de Développement des Hautes-Alpes ;
- Définir et déployer un programme marketing national et international(développement des argumentaires et des outils, identification des cibles, construction et déploiement des plans d'activation, pilotage des négociations) ;
- Structurer et animer un réseau de partenaires et entretenir des relations de confiance dans le temps avec ces derniers ;
- Participer à la prospection avec et pour le compte des professionnels locaux ;
- Collaborer et entretenir une relation étroite avec toute l'équipe de l'Agence de Développement ;
- Mener, au besoin, d'autres missions en adéquation avec le niveau de la fonction occupée.

Profil

Formation et expériences

- Vous disposez d'une expérience en matière de développement commercial, de préférence dans le domaine de l'hébergement touristique ;
- Vous êtes un(e) expert(e) commercial(e) et maîtrisez cet écosystème et vous savez mener des négociations ;
- Vous disposez d'une forte capacité à développer des relations de confiance avec les professionnels (ex. : hébergeurs, agences réceptives, tour-opérateurs, comités d'entreprises, clubs, etc.) et les institutions avec lesquelles vous travaillerez (ex. : OT, CRT, France Montagnes, Atout France) ;
- Vous êtes parfaitement à l'aise pour vous exprimer, à l'oral comme à l'écrit, en français et en anglais, dans le but de convaincre ;
- Une expérience en montagne est un plus.

Compétences requises

Savoirs

- Expert commercial vous avez, de surcroît, une bonne connaissance de l'environnement de l'hébergement touristique ;
- Maîtrises des techniques commerciales de vente B to B ;
- Parfaite pratique de l'anglais (oral et écrit).

Compétences opérationnelles

- Savoir chercher et obtenir de l'information sur son marché ;
- Savoir prospecter une clientèle B to B ;
- Savoir structurer et animer un réseau de partenaires professionnels locaux ;
- Savoir monter des missions B to B (salons, workshop, éductours, etc.).

Aptitudes comportementales

- Excellente présentation, être ambassadeur des Hautes-Alpes et des Alpes du Sud ;
- Bon relationnel ;
- Qualité de négociateur et sens commercial ;
- Capacité à animer un réseau de partenaires ;
- Autonomie ;
- Intérêt pour la montagne.

Autres informations

Poste basé à Gap, nombreux déplacements en France et à l'étranger (une trentaine de missions par an).

Mission conduite sous la responsabilité du le Directeur et la Responsable Tourisme de l'Agence de Développement des Hautes-Alpes et en lien avec les équipes du Comité Régional du Tourisme Provence-Alpes-Côte d'Azur pour le compte du collectif Alpes du Sud.

Contrat à durée indéterminée. Convention collective des organismes de tourisme à caractère non lucratif, échelon 2.3.

Date limite des candidatures : 20 mars 2026

Date de prise de fonctions souhaitée : courant du 3^{ème} trimestre 2026

Candidature à adresser à : didier.marquand@hautes-alpes.net