

Possibilité de parcours  Evolution en interne :

- Possibilité de réaliser des formations hors saison pour devenir directeur adjoint ou directeur.
- Possibilité de réaliser une alternance pour évoluer sur un autre poste.

 En formation :

- Responsable d'établissement touristique (Bac + 3).

**L'histoire de Samir :**

Samir travaillait auparavant dans la grande distribution. Ne trouvant plus de sens à son métier, il a souhaité changer de secteur d'activité.

Il a trouvé une offre d'emploi au sein d'un camping de 300 places en plein développement.

Animateur saisonnier dans sa jeunesse dans un camping, il est ravi de redécouvrir le secteur de l'HPA aussi dynamique et porté sur de nouveaux métiers.

“ Samir raconte sa journée de travail type hors saison :

Dès le **début de ma journée à 9 heures**, je **vérifie l'état des réservations** avec le **responsable réception**, et **mets en place des actions d'optimisation du planning** si nécessaire.

Je réalise ma **veille quotidienne des tarifs et prestations des établissements** : si j'identifie quelque chose d'adapté et de pertinent à la **clientèle de l'établissement**, je **réalise une proposition de prestations ou d'activités nouvelles** à ma **direction**. Si ma proposition est retenue, je m'occupe de **rechercher, négocier, et rencontrer** les **prestataires** pour **mettre en place le service** au sein de l'établissement.

Après ma pause déjeuner, je me **déplace à un rendez-vous** extérieur dans le but de **démarcher** un **nouveau client** : un comité d'entreprise à la recherche d'un lieu pour réaliser un séminaire sur plusieurs jours.

Je reviens ensuite au **bureau** afin de **suivre et répondre aux avis clients**. Je **termine ma journée à 17 heures**. ”

Référentiel de compétences : Interlocuteurs clés Conditions d'emploi et d'exercice Polyvalence Compétences

Définition 

Le responsable commercial a pour objectif d'optimiser la performance commerciale du camping. Il est force de proposition dans l'élaboration de la stratégie commerciale et veille à la mise en œuvre des actions opérationnelles. Il anime son équipe sur le terrain. Il veille au respect du plan d'action commercial défini en lien avec la direction de l'établissement, et à la réalisation des objectifs.

Activités clés 

- Etablir la stratégie commerciale et tarifaire
- Encadrer ses collaborateurs et piloter leur activité
- Analyser et suivre les données clients
- Mettre en œuvre de manière opérationnelle la stratégie commerciale
- Piloter la promotion des ventes dans le respect d'un calendrier annuel (promotions tarifaires, thématiques, actions commerciales, salons publics et professionnels...)
- Analyser les ventes et les opérations commerciales afin de proposer et mettre en œuvre des actions d'amélioration
- Mettre en place des partenariats
- Réaliser des achats et négocier leurs tarifs auprès des prestataires
- Suivre quotidiennement les réservations avec la personne en charge des réservations
- Réaliser une veille sectorielle et concurrentielle pour identifier les enjeux et les segments
- Analyser et connaître l'ensemble des outils et techniques destinés à tenir compte des souhaits et attentes des clients-prospects afin de les satisfaire et les fidéliser

Compétences **Compétences métier**

- Établir, mettre en œuvre et suivre une stratégie commerciale
- Prospecter de nouveaux clients
- Fidéliser la clientèle
- Utiliser et maîtriser les techniques de vente et de négociation
- Savoir utiliser les techniques de tarification dynamique
- Réaliser une veille sectorielle et concurrentielle
- Réaliser une étude de marché

Utiliser et maîtriser les logiciels et applications dédiés à l'hôtellerie de plein air pour analyser et suivre les données clients**Savoir-être et compétences relationnelles**

- Capacités managériales
- Capacité d'analyse
- Capacité d'adaptation
- Autonomie
- Aisance relationnelle
- Réactivité
- Sens du service client
- Prise d'initiative
- Rigueur
- Disponibilité

Compétences transverses

- Encadrer et animer une équipe
- Gérer la relation avec les fournisseurs
- **Utiliser et maîtriser les outils digitaux et les moyens de communication (réseaux sociaux...), outils suivi com...**
- Utiliser et maîtriser les logiciels bureautiques comme les tableurs, les traitements de texte, les logiciels de messagerie et de présentation
- **Utiliser et maîtriser les logiciels et applications dédiés à l'hôtellerie de plein air afin d'exploiter les données utiles dans le cadre de la gestion du camping**
- S'exprimer dans une ou plusieurs langues étrangères, particulièrement en anglais

 *Compétences émergentes***Interlocuteurs clés** 

- Direction
- Responsable réception
- Agent d'accueil polyvalent
- Responsable d'activités
- Partenaires locaux
- Fournisseurs

Condition d'accès 

- Formation de niveau Bac +2/3 (BTS, BUT (ex DUT), licence dans les domaines commercial, de vente...) :
 - CQP chef des ventes
 - BTS Négociation et digitalisation de la relation client
 - BTS technico-commercial
- Formation de niveau Bac +5 : Master spécialisé dans les domaines de vente, négociation commerciale, management commercial...

Polyvalence 

Peut être amené à développer ces compétences en fonction de l'établissement :

- Marketing
- Community management
- Commercialisation digitale
- Réalisation de campagnes
- Accueil (en haute saison)

Conditions d'emploi et d'exercice 

- Activité variant selon la taille de la structure et son mode d'organisation, pouvant exiger une forte polyvalence
- Temps de travail annualisé