



Nous vous invitons à venir exprimer vos talents en rejoignant une équipe de passionnés.



**Intégré au service Agence de voyage**, l'agent de réservation touristique répond aux demandes des visiteurs, conçoit et commercialise des produits et offres de visites à différents types de publics : individuels ou groupes, loisirs ou affaires.

## Les missions



Vous êtes en capacité :

- D'être l'interlocuteur privilégié des habitants et visiteurs pour répondre à leur demande et commercialiser nos visites,
- D'enchanter les expériences de séjour,
- D'enrichir et de vous enrichir du contact humain,

Bienvenue, vous êtes notre agent de réservation touristique !

Rejoindre l'équipe constituée de Christophe, Adeline, Hélène, Céline, Mélissa et Sophie c'est certes, participer à la promotion et à la commercialisation de la destination mais pas que !

### C'est également :

- Accueillir, informer et orienter les clients selon un processus établi et avec les outils mis à disposition
- Connaître parfaitement les offres de service du territoire : sites touristiques, visites industrielles et patrimoniales, restaurants, prestations annexes (on vous forme en amont bien sûr !)
- Vendre les différentes prestations sèches et combinées
- Savoir gérer des encaissements
- Respecter les différentes procédures internes
- Savoir s'adapter et être réactif.

### C'est enfin :

- Savoir travailler en collaboration avec les différents services/pôles en fonction des sujets et des enjeux,
- Mettre la qualité au centre de vos actions.

## Votre profil



### Vos points forts :

#### Niveau de formation initiale :

- Formation dans les domaines du tourisme ou commercial.

#### Savoir

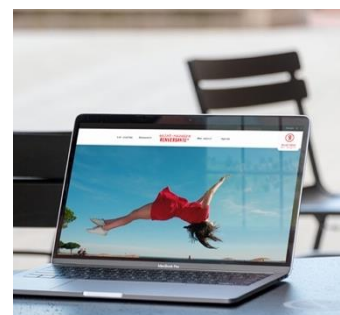
- Compétences informatiques sur logiciel de billetterie (formation en interne) + office
- Compétences en vente et en accueil.
- Maîtrise de l'anglais (impératif) ; allemand ou espagnol souhaité.

#### Savoir-faire

- Aisance naturelle à s'exprimer en public en langue française et étrangère
- Expression orale et écrite parfaites.
- Maîtrise des outils informatiques et digitaux, aisance dans la gestion des front et back offices.
- Capacité à être rigoureux dans les tâches administratives et de vente.
- Capacité et goût pour le travail en équipe
- Savoir adapter un argumentaire de vente en fonction des cibles et du contexte
- Savoir rendre compte des activités.

#### Savoir-être

- Bon contact, agréable, humeur constante.
- Attentif vis-à-vis du client : écoute active et au service du client.
- Positivité
- Sens de l'accueil.
- Fiabilité.
- Tenue et langage corrects indispensables.



## Conditions



- **CDD. Poste à pourvoir du 30 janvier au 11 novembre 2024**
- Lieu : Saint-Nazaire
- Temps plein 35 heures par semaine, deux jours de repos hebdomadaire
- Travail le week-end et jours fériés
- Rémunération selon la convention collective des Espaces de loisirs et d'attractions et culturels, niveau Employé,
- Avantages : tickets restaurants au bout de trois mois d'ancienneté pris en charge à 60 % par l'entreprise ; mutuelle d'entreprise à couverture famille prise en charge à hauteur de 70%



### Candidature

Lettre de motivation et CV à adresser par email à l'attention de M. Pierre SABOURAUD : [cv@saint-nazaire-tourisme.com](mailto:cv@saint-nazaire-tourisme.com)

**Saint-Nazaire Agglomération Tourisme** est une entreprise spécialisée dans le tourisme et le patrimoine à Saint-Nazaire et en Brière. Elle assure la promotion de la destination Saint-Nazaire RENVERSANTE. Elle exploite également les sites de visite et marques suivantes : sous-marin Espadon, Escal'Atlantic, Ecomusée, EOL - Centre éolien, Office de Tourisme de France®, les visites des Chantiers de l'Atlantique, d'AIRBUS, du Grand port maritime...