



Chargé(e) de commercialisation groupes et visites

Fiche d'offre d'emploi

Catégorie de l'agent : C
Cadre d'emploi : Adjoint technique territorial
Rémunération : SMIC
Contrat : CDD 15/02 au 31/12/2026
Temps de travail hebdomadaire : 35 heures
Lieu de travail : Le Pin-au-Haras

Présentation de l'environnement professionnel

Sur un domaine de plus de 1000 hectares, le Haras national du Pin, surnommé le Versailles du cheval est un des fleurons de l'équitation en France, ainsi que le site touristique le plus visité de l'Orne. Sous l'égide du Conseil départemental de l'Orne, un projet de développement est en construction sur trois axes principaux : le tourisme, l'économie (filière) et le sport.

Votre poste et vos missions

Placé sous l'autorité hiérarchique de la Responsable d'accueil et des visites, le/la Chargé(e) de commercialisation garantit une expérience client groupes irréprochable, du premier contact jusqu'à la visite.

- Missions principales du poste :
 - Conseiller et vendre les prestations Haras national du Pin
 - Contractualiser les ventes groupes et assurer un suivi administratif rigoureux pour garantir une expérience client sans accroc : devis, bon de commande, facture...
 - Assurer la promotion du Haras (salons...)
 - Démarchage des professionnels du tourisme et autres prescripteurs groupes

- Missions secondaires :
 - Visite guidée des sites en français et en anglais
 - Accueil physique : prise en charge, orientation et information des visiteurs
 - Animation des activités touristiques proposées
 - Animation d'ateliers pédagogiques pour les enfants
 - Accueil téléphonique : gestion des demandes, prises de réservation par téléphone
 - Réponse aux demandes d'informations par mail



➤ **Savoir-faire :**

- Savoir vendre des prestations touristiques aux individuels, groupes, scolaires et professionnels
- Capacité d'organisation : gestion efficace du temps et des priorités
- Bonne connaissance du cheval, de l'histoire de l'Art/médiation culturelle
- Savoir structurer un discours, gérer un groupe, susciter l'intérêt, capter son auditoire, mettre à jour son discours

➤ **Savoir-être :**

- Sens commercial développé et orienté "expérience client"
- Sens du service et de l'accueil : sourire, disponibilité, courtoisie
- Capacité à convertir les opportunités commerciales en vente concrète
- Savoir travailler en équipe : coopération avec les collègues, entraide, écoute
- Être sympathique et bon communicant, avec l'envie de transmettre et de faire plaisir
- Être ponctuel, responsable et professionnel

➤ **Profil requis :**

- Bac+2 minimum en tourisme ou commerce.
- Expérience dans les métiers du guidage et/ou de la vente
- Maîtrise d'au moins deux langues étrangères souhaitée (anglais, allemand/ou espagnol). Anglais indispensable.
- Connaissance du milieu équin souhaitée
- Permis B requis

➤ **Conditions particulières de travail :**

- Travail en horaires décalés, le week-end et jours fériés selon planning, participation foire et salon
- Horaires variables selon la saison et les événements
- Congés en fonction des périodes de forte activité
- Travail en extérieur et intérieur

Disponibilité : Dès que possible

**Pour postuler, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à
Service.rh@harasnationaldupin.fr**

