

# Chargé(e) de développement commercial (H/F)

Tourisme · Événementiel · Développement · Terrain

N°offre France Travail 213ZKHV !

|                                                |                                                 |                                                  |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>CONTRAT</b><br>CDI – temps plein ou partiel | <b>LIEU</b><br>Gap /Alpes du sud                | <b>RÉMUNÉRATION</b><br>SMIC + commission + prime |
| <b>ORGANISATION</b><br>Horaires adaptables     | <b>TÉLÉTRAVAIL</b><br>Partiel après intégration | <b>PRISE DE POSTE</b><br>Fin 2026                |

**Tu cherches plus qu'un poste commercial ? Chez AIS, tu participes à construire la suite de l'aventure.**

## Qui sommes-nous ?

Créée en 2016 à Gap, Alpes Idées Séjours est une agence réceptive et événementielle spécialisée dans l'organisation de séjours, séminaires, incentives et team building dans les Alpes du Sud. Nous accompagnons principalement des entreprises, CSE, collectivités et groupes avec des expériences sur mesure : recherche de lieux et de prestataires (hébergement, restauration, activités, animations, logistique et coordination).

Notre force : une connaissance fine du territoire, un réseau de partenaires locaux et l'envie de trouver la solution qui correspond vraiment au client.

Notre raison d'être : être créateurs de souvenirs.

Nos valeurs : proximité, autonomie, ancrage territorial, sur-mesure, réactivité et qualité de service.

## Le poste

Nous recherchons avant tout un futur collaborateur ou une future collaboratrice qui souhaite s'investir dans la durée, grandir avec l'entreprise et contribuer concrètement à son développement.

Le poste est volontairement hybride : commercial, relationnel, créatif et terrain.

## Ton terrain de jeu

- Prospecter de nouvelles entreprises, CSE, collectivités et partenaires ; décrocher ton téléphone, envoyer des messages, relancer et créer des opportunités.
- Développer et faire vivre le portefeuille clients et prospects dans le CRM.
- Rencontrer des prospects et représenter AIS lors d'événements, salons et rencontres professionnelles.
- Construire des propositions commerciales et devis adaptés aux besoins des clients.
- Imaginer des séjours et expériences, rechercher des solutions originales et de nouveaux partenaires.
- Créer ou adapter des animations et des jeux, accompagner des groupes et clients sur le terrain.
- Participer à la visibilité d'AIS : idées de contenus, supports commerciaux, site internet et actions digitales.
- Partager tes idées, donner ton avis et participer progressivement aux choix commerciaux et stratégiques.

## Le profil qui pourrait se sentir bien chez nous

Nous nous intéressons davantage à ta façon de travailler, à tes aptitudes et à ton envie de t'investir qu'à un parcours parfaitement linéaire.

- Tu aimes le contact, l'écoute et la relation client.
- Prendre ton téléphone pour prospecter ne te fait pas peur.
- Tu sais rebondir après un refus et rester persévérant(e).
- Tu aimes chercher des solutions créatives et sortir des réponses toutes faites.
- Tu es autonome, curieux(se), organisé(e) et force de proposition.
- Tu oses donner ton avis avec un esprit constructif.
- Tu apprécies autant le développement commercial que la dimension terrain.
- Une connaissance du tourisme, de l'événementiel, de la vente BtoB, des Alpes du Sud ou d'un CRM est un plus, sans être un prérequis absolu.

## Ce que nous te proposons

- Un accompagnement et un parcours d'intégration sur mesure pour découvrir l'activité, les offres, les outils, le territoire et les partenaires.
- Une montée en autonomie progressive avec des points réguliers avec le dirigeant.
- Une vraie proximité avec la direction et la possibilité de contribuer aux décisions.
- Des perspectives d'évolution en fonction du développement de l'entreprise et de tes compétences.
- Une organisation souple pour préserver l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle.
- Des horaires adaptables selon l'activité et un télétravail partiel possible après la période d'intégration, lorsque les missions le permettent.

**Notre promesse : ici, ta voix compte. Nous cherchons une personne avec qui construire durablement la prochaine étape d'Alpes Idées Séjours.**

## Pour postuler

Envoie-nous ton CV à [contact@alpes-idees-sejours.com](mailto:contact@alpes-idees-sejours.com) accompagné de quelques lignes pour nous dire ce qui t'attire dans le projet et ce que tu aimerais apporter à Alpes Idées Séjours.

Nous prendrons le temps de te répondre sous 15 jours.

Les parcours atypiques sont les bienvenus : ce sont tes compétences, ta motivation et ton envie de construire avec nous qui nous intéressent.

Toutes les candidatures sont étudiées sur la base des compétences, aptitudes et motivations en lien avec le poste, dans le respect du principe de non-discrimination.