



Indoor Park Entertainment TFOU PARC EVRY Parc de loisirs indoor familial

Indoor Park Entertainment conçoit, développe et exploite des espaces de loisirs en intérieur pour les familles avec enfants au service des centres commerciaux. TFOU Parc Evry & TFOU Parc Lille sont les premiers parcs de loisirs intérieur sous licence TF1 dans la lignée de nombreux autres projets. De la conception en passant par le développement, l'implantation jusqu'à l'exploitation des parcs de loisirs indoor, la société en forte croissance, recherche aujourd'hui sa/son prochain(e) Responsable Marketing & Ventes

Position:

Responsable Marketing & Ventes

Poste basé au TFOU PARC EVRY, 91000, Evry (Essonne)

Missions

Participer à la conception et déployer la politique de marketing/communication en cohérence avec la stratégie générale de l'entreprise ainsi que trouver les nouveaux acteurs partenaires. (50% du temps)

Participer à la conception et déployer la politique commerciale de la structure en cohérence avec la stratégie de l'entreprise. (50% du temps)

PARTIE MARKETING

Principales activités

Déploiement et suivi des actions de communication :

- Participer à l'élaboration de la stratégie communication
- Mettre en œuvre les campagnes de communication interne, externe et relations presse
- Organiser des événements publics
- Organiser des conférences de presse
- Créer des indicateurs de performance et les suivre
- Rédiger des cahiers de charge
- Sélectionner des prestataires et les piloter

Conception de contenus de communication :

- Concevoir les argumentaires promotionnels sur différents supports
- Superviser la réalisation et l'actualisation du site internet
- Rédiger des articles

Déploiement et suivi des actions de marketing :

- Participer à la définition de la stratégie marketing
- Participer à la définition du plan marketing-mix
- Rédiger des cahiers des charges
- Construire des plans d'actions marketing/commerciales
- Coordonner la réalisation des outils d'aide à la vente
- Sélectionner des prestataires et les piloter

PARTIE VENTES

Principales activités

Déploiement et suivi de la politique commerciale :

- Mettre en œuvre et appliquer la politique commerciale
- Elaborer le budget et les objectifs de vente de son périmètre
- Définir les opérations commerciales
- Concevoir et diffuser les informations sur la politique commerciale et les opérations commerciales

- Analyser les résultats et mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires pour atteindre les résultats
- Réaliser des prévisions de ventes et les transmettre aux directions concernées
- Réaliser une veille concurrentielle des produits/services concurrents

Management de ses collaborateurs :

- Définir le besoin et recruter ses collaborateurs
- Définir les missions et les objectifs de ses collaborateurs
- Encadrer, coordonner et animer ses collaborateurs
- Evaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer leurs entretiens annuels

Principales compétences métiers

Compétences techniques

- Savoir identifier et positionner la concurrence
- Connaître et appliquer des techniques de distribution/vente/promotion
- Maîtriser les fondements liés au droit commercial
- Connaître et appliquer les techniques de vente et commerciales
- Positionner l'entreprise (secteur, concurrence, services / produits...)
- Connaître les modes de fonctionnement de l'entreprise
- Maîtriser les fondements liés aux stratégies de communication et marketing

Compétences transverses

- Initier et/ou piloter le lancement d'un produit / d'une nouvelle offre (innovation)
- Créer le contact et nouer des relations
- Organiser, encadrer et animer le travail en équipe

Niveau de formation

- Bac + 5 spécialisé en communication / marketing & ventes
-

Expérience

- 4 années d'expériences professionnelles souhaitées dans le domaine d'activités de l'hôtellerie, la restauration ou le loisir

Contrat CDI - Poste à pourvoir à partir de Septembre 2022

Rémunération en fonction de l'expérience

Postulez sur rh-evry@tfouparc.com