

Montreux Riviera est l'une des destinations touristiques les plus importantes de Suisse. Montreux-Vevey Tourisme est l'organisme de management de destination de cette région. Afin de compléter notre équipe **Markets & Convention Bureau**, nous recherchons une ou un :

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER CONGRESS - 100%

En tant que spécialiste de l'acquisition des congrès, avec un profil «sales hunter», tes missions sont :

- Rechercher activement, générer et qualifier des leads pour de futurs congrès
- Élaborer des stratégies de prospection innovantes pour pénétrer de nouveaux marchés et segments (secteurs spécifiques, clusters scientifiques, etc.)
- Répondre de manière personnalisée et efficace à des appels d'offres (RFP) et monter des dossiers de candidature en collaboration avec des partenaires locaux et internationaux
- Assurer le suivi et entretenir des relations de confiance avec les clients (associations, PCO, etc.) et les partenaires (hôtels, centre de congrès, etc.)
- Concevoir et organiser des programmes sur mesure pour les voyages de familiarisation, visites d'inspection, et événements VIP, en mettant en valeur les atouts de la destination
- Gérer et optimiser le CRM avec une approche data-driven : suivi détaillé des contacts, historiques clients, tracking des KPIs et analyses prédictives pour maximiser les opportunités de ventes
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente annuels grâce à une analyse continue des résultats et à la mise en place de rapports réguliers
- Préparer et participer activement à des actions de promotion et vente en Suisse et à l'international
- Réaliser des analyses approfondies des marchés cibles et des activités de la concurrence pour identifier les opportunités de différenciation et ajuster les stratégies commerciales
- Transmettre les leads qualifiés aux partenaires, coordonner et suivre leurs réponses pour assurer un service client exceptionnel
- Diverses tâches administratives (contribuer à la rédaction de newsletters professionnelles et autres contenus marketing orientés B2B, facturation, ...)

Ce que tu apportes :

- Une approche «sales hunter» : forte motivation pour la prospection, l'acquisition de nouveaux clients, et une capacité à transformer des opportunités en contrats fermes
- Ta passion pour Montreux Riviera, l'industrie du tourisme d'affaires et plus particulièrement les congrès, avec une capacité à positionner la destination comme un leader dans le secteur
- Des connaissances approfondies du domaine des congrès et de leur acquisition

- Une expérience solide (5+ ans) dans la vente ou le développement commercial, dans le secteur du tourisme d'affaires et des congrès
- Parfaite maîtrise du français, de l'allemand et de l'anglais, aussi bien à l'oral qu'à l'écrit ; la connaissance d'autres langues est un plus
- Excellentes compétences en communication, présentation et capacité de négociation
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
- Une grande capacité d'organisation et gestion de projets, avec des méthodes agiles pour prioriser et suivre plusieurs dossiers en parallèle
- Dynamisme, orientation résultats et esprit entrepreneurial : tu cherches à dépasser les objectifs fixés tout en prenant des initiatives pour développer de nouvelles idées
- Flexibilité et disponibilité à voyager et participer à des événements professionnels à l'échelle nationale et internationale
- Maîtrise des outils informatiques (suite MS Office, gestion de bases de données, etc.)
- Permis de conduire

Ce que nous offrons :

- **Autonomie et liberté d'action** : prends un rôle central et clé dans la dynamisation de l'économie touristique locale
- **Possibilité de marquer durablement l'avenir** : sois l'architecte de projets qui façonnent l'image internationale de Montreux Riviera comme destination de choix pour les congrès
- **Dynamisme et convivialité** : une équipe engagée et soudée, prête à relever des défis avec toi dans une ambiance de travail stimulante
- **Environnement inspirant et diversité internationale** : travaille au sein d'une destination prestigieuse et attire des clients du monde entier
- **Flexibilité et collaboration** : bénéficie de conditions de travail attractives, favorisant la créativité, la collaboration et un bon équilibre vie professionnelle / vie personnelle.

Contrat à durée indéterminée.

Entrée en fonction : janvier 2025 ou à convenir.

Prière d'adresser ton dossier à **Mme Sibylle Savoy**.

Il ne sera répondu qu'aux dossiers complets (CV, certificats, prétentions salariales, photo) correspondants au profil ci-dessus.