



La Fondation du Château de Hautefort (24) recherche son Responsable du développement : commercial – communication – événementiel

Secteur : tourisme et patrimoine

La Fondation du Château de Hautefort est à ce jour constituée d'une équipe d'une quinzaine de personnes (permanents et saisonniers). Le château de Hautefort, reconstruit au XVIII^e siècle est un joyau du Périgord. Il est au cœur d'un Domaine de 350ha. La visite comprend le château et ses appartements, meublés de belles collections XVII^e et XVIII^e siècle, 4ha de jardins à la Française et 30 ha de parc à l'anglaise. Il est ouvert au public d'avril à novembre.

Le Château est dynamique et pionnier dans sa politique environnementale. L'ensemble du personnel est impliqué dans ses activités : ouverture au public, animations, spectacles, boutique et restaurant, ainsi que dans ses projets de développement, dont actuellement la restauration de cuisines anciennes dans les sous-sols du château.

Rattaché(e) directement à la Directrice qui est en liaison avec le Bureau de la Fondation, le/la Responsable exercera un poste clé, en participant à son développement tout en s'assurant du bon fonctionnement au quotidien de la Fondation.

Vous possédez une formation de niveau bac+3/4 et maîtrisez les techniques de marketing et de vente pour développer et fidéliser les publics. Vous êtes créatif et force de proposition. Vous possédez des méthodes d'étude et d'analyse des publics. Vous êtes un bon communicant, maniant avec aisance les outils print, web et digitaux. Vous êtes intéressé(e) par le domaine culturel, les métiers de service et du tourisme, ce poste est pour vous !

Votre mission : mettre en œuvre une stratégie de développement de clientèle et de revenus

Développement

- Définir des actions de valorisation, de promotion et de fidélisation des visiteurs cohérentes avec le positionnement du château, afin de développer les recettes et la venue de publics nouveaux (individuels, groupes, entreprises, agences d'événementiel, partenariats, mécènes ...)
- Mettre en œuvre ces actions : prospection, négociation et suivi, participation à l'élaboration des contrats et la gestion des contreparties, communication, bilans
- Définir et mettre en œuvre des actions de marketing opérationnel
- Chercher de nouvelles typologies de visiteurs, conduire une veille soutenue
- Participer aux événements, suivre la logistique en collaboration avec les équipes du château
- Créer des tableaux de bord
- Analyser les actions et les retombées et assurer un reporting régulier du périmètre d'activités

Réservations

- Chargé de la gestion des réservations et du planning (tel, mail et contrats pour les groupes et les événements)
- Mise en vente des offres et événements sur les réseaux de distribution

Réseaux

- Réseaux Sociaux : définir un plan de communication annuel et l'animer (contenus et visuels), favoriser le développement d'une stratégie digitale innovante
- Développer et animer des réseaux de partenaires commerciaux
- Suivre la distribution des documents du château et de ses partenaires

- Travailler en bonne entente avec les institutions régionales, départementales, les Offices de tourisme et les partenaires locaux
- Enrichir la base de données, élaborer et animer des fichiers de prospection en direction des entreprises et des agences événementielles

Communication

- Participer à la création des supports marketing et de communication (print, digital et web)
- Contribuer à la diffusion du logo et s'assurer de la coordination éditoriale du site internet, des newsletters et des réseaux sociaux
- Création et envoi de newsletters adaptées selon les cibles visées
- Participer à la refonte du site web et améliorer son référencement. S'assurer des mises à jour
- Représenter le Château dans des salons et autres visibilitées

Budget

- Elaboration du budget avec la Directrice
- Suivi budgétaire

Pour mener à bien sa mission, le/la responsable marketing et commercial s'appuie sur :

- Une programmation existante variée
- Une infrastructure existante de partenariats commerciaux et de distributions de supports
- Un budget de communication digitale dont *Google ads*
- Un logiciel de billetterie performant
- Une équipe de Responsables comptabilité, billetterie, animations, gardiennage et jardins avec lesquels vous travaillerez en étroite collaboration et qui seront des renforts opportuns

Profil et qualités recherchés

- 5 à 10 ans d'expérience en commercialisation et promotion de sites culturels, touristiques
- Fort appétit pour la vente
- Bonne perception des publics et de leurs attentes
- Très bon relationnel, doublé d'un sens de la diplomatie
- Dynamisme, enthousiasme, autonomie, sens de l'initiative et de l'organisation
- Gout pour le travail en équipe et la polyvalence
- Sens de l'écoute et de la communication
- Maîtrise des outils informatiques (pack office) et logiciels métiers (la suite Adobe serait un plus).
- Utilisation des outils de CRM et d'analyse marketing appliquées au secteur touristique
- Pratique courante de l'anglais, écrite et orale.
- Gout pour le patrimoine, les châteaux et la campagne
- Horaires flexibles en fonction des événements (soirées, week-ends)
- Permis B et véhicule nécessaire
- (Logement temporaire à proximité possible)

- Poste en CDI
- Rémunération selon profil et prime sur objectifs
- Date de prise de fonctions : dès que possible

- Envoyer CV et lettre de motivation à :
recrutements@chateau-hautefort.com