



RECRUTEMENT D'UN DIRECTEUR DE LA DEMANDE ET DE LA COMMERCIALISATION TOURISTIQUE À L'AGENCE BÉNIN TOURISME

IDENTIFICATION DU POSTE	
Intitulé du poste	Directeur de la demande et de la commercialisation des produits touristiques
IDENTITE DU SALARIE	
Nom-prénom	À RECRUTER
Statut	CADRE
PRESENTATION DU SERVICE	
Missions principales du service	Le(a) Directeur(trice) de la Demande et de la Commercialisation touristique est placé(e) sous l'autorité directe du Directeur général pour animer, piloter et coordonner les activités opérationnelles de la direction, en intégrant les notions de performance, de démarche qualité et de professionnalisation des équipes
Positionnement du salarié dans l'organigramme du service	<ul style="list-style-type: none">• Rang : Directeur technique• Lien hiérarchique : Directeur Général• Liens fonctionnels : autres directions
LES MISSIONS DU POSTE	
Missions principales, raison d'être ou finalité du poste	<ul style="list-style-type: none">• Concevoir et mettre en place le pilotage stratégique de la promotion de la destination « Bénin » dans un cadre B2B et B2C ; ainsi que la représentation du Bénin sur l'ensemble des marchés identifiés comme porteurs .• Concevoir et mettre en œuvre le catalogue des produits de la destination en adéquation avec les tendances des clientèles recherchées• Concevoir et manager la politique de vente de la destination (ou politique commerciale) sur la base



	<p>d'objectifs quantitatif et qualitatifs.</p> <ul style="list-style-type: none">• Veiller, en partenariat avec toutes les parties prenantes et en relation avec les autres directions, en particulier la direction de l'offre touristique, à mettre en œuvre les moyens pour assurer la qualité des prestations vendues et de la destination.
<p>Missions et activités du poste</p>	<p><u>Activité 1</u> : Promotion et communication touristique du Bénin sur l'ensemble des marchés émetteurs</p> <ul style="list-style-type: none">• Définir, en concertation avec les autres Directions et sous l'autorité du Directeur général, les objectifs de développement de la fréquentation sur chaque marché et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre, ainsi que la feuille de route correspondante, le programme d'actions et le plan de travail à court et moyen terme en tenant compte de l'offre touristique béninoise et des différentes clientèles ciblées (Décliner notamment la stratégie d'image et la communication institutionnelle par marché et le plan de communication détaillé (on et off line) par marché)• Constituer un réseau de relations médias et assurer les relations avec les publics• Gérer les relations partenaires stratégiques de la destination• Identifier voire anticiper les crises et leur impact sur les marchés touristiques et proposer les solutions les mieux adaptées• Détecter et analyser des nouveaux besoins et établir de nouveaux leviers, (à partir d'études de marché, ou de l'observation motivée des pratiques du marché...) <p><u>Activité 2</u> : Production du catalogue</p> <ul style="list-style-type: none">• Construire, en concertation avec la Direction de l'Offre touristique, le catalogue de produits qui répondent à l'image et aux critères de qualité de la destination, conformes aux attentes des clientèles des marchés. <p><u>Activité 3</u> : Développement commercial</p>



- Développer et animer un fichier de contacts B to B ou B to C, sur les marchés cibles domiciliés sur la base de données de l'Agence
- Mener une politique ambitieuse de développement commercial via les partenariats commerciaux
- Participer à des négociations et au contracting
- Animer les réseaux directs ou indirects de vente
- Développer, en partenariat avec les autres directions, en particulier la Direction des Systèmes d'Information, une politique de conquête et de fidélisation des clientèles
- Mettre en place tout dispositif approprié pour la promotion et la commercialisation de la destination Bénin

Activité 4 : Gestion de la clientèle

- Proposer, et mobiliser, en partenariat avec les autres directions, en particulier la Direction de l'Offre, les moyens pour assurer l'organisation et le suivi des clientèles touristiques au Bénin
- Identifier les axes de progrès en matière de performance de l'expérience consommateur et proposer les actions correctives

Activité 5 : Gestion budgétaire, financière et économique

- Participer au processus d'élaboration des documents prévisionnels de l'agence et proposer les axes en vue de l'optimisation des coûts afférents à la promotion et à la commercialisation de la destination sur les différents marchés
- Participer à l'évaluation des prestataires, leurs compétences et le rapport qualité/prix
- Assurer l'adéquation entre ressources et besoins (financiers, techniques, humains)
- Proposer et mettre en place une politique de recettes ou de Co financement



- Se conformer au suivi administratif conformément aux règles applicables au sein de l'Agence Bénin Tourisme

Activité 6 : Gestion réglementaire et contractuelle

- Connaître les réglementations en vigueur dans sa spécialité ou son secteur sur chacun des marchés et s'assurer de la conformité des contrats ou partenariats

Activité 7 : Veille, analyse et gestion documentaire

- Réaliser une veille sur les différents marchés
- Connaître les marchés, les différents acteurs et l'état de la concurrence
- Superviser, coordonner, planifier, contrôler toutes les activités de préparation et de réalisation d'études de marché concourant à mieux connaître les tendances des consommateurs sur les différents marchés de conquête.

Activité 8 : Management, ressources humaines

- Animer, diriger et motiver les équipes dont il/elle a la responsabilité
- Proposer les programmes de formation nécessaires pour atteindre les objectifs définis
- Organiser / l'évaluation périodique des membres de la Direction de la demande touristique et proposer les mesures appropriées au Directeur général.

Activité 9 : autres

- Elaborer ou faire élaborer les outils nécessaires au pilotage, au suivi et à l'analyse des activités (indicateurs, tableaux de bord, procédures...);
- Rendre compte et assurer un reporting régulier au Directeur général ou à tout autre personne indiqué par ce



	<p>dernier ;</p> <ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre toutes les autres diligences requises par le Directeur général dans la cadre des activités opérationnelles de la direction de la demande dans le respect de la loi et des autres dispositions légales applicables. 				
Intérêts, contraintes difficultés du poste	<ul style="list-style-type: none"> Très bonne connaissance des marchés émetteurs 				
Champ d'autonomie et de responsabilité		Degré d'autonomie			
	Activités	Décide seul	Décide après info	Décide après aval	Propose & Réalise
	Choix des priorités de marché				
	Analyse des marchés				
	Relations Presse				
Coopérations et coordinations à développer	<p>Ministère en charge du tourisme, de la culture et des arts, Agences spécialisées (ANPT et ADAC), Ministère en charge des Affaires Étrangères, etc.</p>				
COMPÉTENCES REQUISES					
Profil du poste	<p>Profil requis (diplômes, expérience, langues, niveau de formation)</p> <ul style="list-style-type: none"> Formation supérieure de type Institut d'Etudes Politiques ou école de commerce complétée par un MBA ou un mastère spécialisé en marketing Diplôme universitaire niveau BAC + 5 spécialisé en marketing : master marketing et études, master marketing stratégique et opérationnel, master marketing management innovation et Tic... si possible complétées par un MBA Expérience de 10 ans minimum dans la profession et au moins cinq (05) ans à un poste équivalent (Directeur). <p>Savoir (connaissances techniques ou générales, expertises métier)</p> <ul style="list-style-type: none"> Expert en promotion de produits touristiques 				



- Expert en conception de produits touristiques
- Expert en commercialisation et animation des réseaux de vente
- Bonne connaissance des enjeux, des caractéristiques, tendances et évolutions du marché, des secteurs d'activité liés au tourisme
- Bonne connaissance de ce type d'organisme : orientations stratégiques, enjeux, risques
- Niveau confirmé en techniques commerciales, juridiques et réglementaires de préférence en matière touristique
- Niveau confirmé en outils bureautiques et TIC
- Niveau confirmé en techniques marketing
- Maîtrise en gestion des ressources humaines
- Connaissance des partenaires et réseaux institutionnels

Savoir-faire (être capable de)

- **Technique :**

- Très bonne connaissance des techniques de vente
- Très bonne connaissance des techniques du webmarketing (stratégies de contenu, search marketing, affiliation, marketing viral, marketing mobile...), d'acquisition de trafic et d'outils de mesure d'audience
- Maîtrise des techniques de marketing stratégique (analyse stratégique, segmentation de marché, positionnement, ciblage...)
- Bonne connaissance de ses concurrents et de ses partenaires éventuels (ce qui implique d'avoir un excellent réseau)
- Maîtrise des techniques de veille (y-compris e-réputation) et de recherche permettant de fournir de l'information, de détecter les nouvelles tendances
- Capacité à créer des partenariats et des événements on-line (ou off line) permettant de lancer les nouveaux produits et services
- Bonne connaissance de la sociologie des communautés sur le Web : environnement socioculturel des membres (langage, codes sociaux, jargon...)
- Bonne connaissance de ce type d'entreprise, de sa



stratégie, de son organisation-

- Maîtrise de l'anglais,
- **Organisationnel :**
 - planifier, organiser et prioriser les activités et insuffler une culture de la proactivité et de la réactivité aux équipes ;
 - donner une vue d'ensemble aux équipes et du sens à leurs actions ; dynamiser le travail collaboratif entre les opérationnels et les supports ; organiser systématiquement des expériences pilotes et des réunions de retours d'expérience ;
 - décider, déléguer et arbitrer ;
 - savoir piloter ses équipes avec rigueur sur tous les projets dans le respect du cahier des charges et des échéances ;
 - cultiver le mode projet dans tous les dossiers et piloter les pilotes responsables.
 - capacité éprouvée à piloter des projets à engagement de résultats (Centres de service) et à coacher méthodologiquement les équipes.
- **Relationnel :**
 - créer une alliance forte et visible, en interne et en externe avec la Direction Générale (même discours, soutien mutuel, loyauté) ;
 - s'impliquer humainement dans le développement de la transversalité au sein de l'organisme dans ses actes ;
 - partager régulièrement avec la direction générale et rendre compte des résultats pour un échange qui permette d'optimiser les actions et les retours d'expérience et enrichir les analyses pour la prise de décisions ;
 - être capable d'analyser, de donner une valeur ajoutée significative, de valider de manière pertinente, de piloter le plan d'actions de son Pôle et de l'argumenter auprès du Conseil d'Administration ;
 - fédérer les collaborateurs sur les orientations stratégiques et prioritaires ;
 - fédérer les partenaires et les professionnels autour d'une vision commune en lien avec la stratégie de l'Agence.



- Savoir développer une politique de financement ou de recettes en adéquation avec les projets menés

Savoir-être (qualités) à réduire

- Sens des objectifs politique et stratégique
- Sens des responsabilités et orientation vers le résultat
- Confidentialité et impartialité
- Posture managériale (exemplarité, prise de recul, autorité)
- Aisance relationnelle, diplomatie, autorité, capacité à prendre la parole en public
- Rigueur et Méthodologie
- Esprit de décision, sens de l'engagement, sens de la délégation et de l'arbitrage
- Sens de l'organisation (planifier, organiser et prioriser les activités)
- Autonomie
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Proactivité et réactivité
- Curiosité et goût pour l'investigation
- Enthousiasme et dynamisme
- Talent de persuasion
- Capacité d'adaptation
- Maîtrise de soi et résilience
- Écoute et disponibilité
- Excellente présentation
- Innovation
- Passion pour les nouvelles technologies en général, les réseaux sociaux et les usages novateurs de l'Internet en particulier
- Flexibilité, adaptabilité

DÉPÔT DES CANDIDATURES

Tout postulant devra consulter la fiche descriptive du poste à pouvoir et le profil du poste, puis soumettre sa candidature à l'adresse suivante :

recrutement.bt@presidence.bj

La date limite de soumission de candidature est fixée au 18 novembre 2023 à 18 heures précises.