



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

IDENTIFICATION DU POSTE	
Intitulé du poste	Directeur de la demande touristique H/F
IDENTITE DU SALARIE	
Nom-prénom	À RECRUTER
Statut	CADRE
PRESENTATION DU SERVICE	
Missions principales du service	Le directeur H/F de la Demande est aux côtés de la Direction Générale pour animer, piloter et coordonner les activités opérationnelles de la direction de la demande en intégrant les notions de performance, de démarche qualité et de professionnalisation des équipes
Composition du service	A compléter
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	Mettre en place la promotion de la destination dans un cadre B2B et B2C. Les actions menées vont du pilotage stratégique et de la représentation annuelle multi-marchés de la destination, au suivi administratif conformément aux règles applicables au sein de l'Agence et à l'animation des équipes dans le cadre d'objectifs quantitatifs et qualitatifs
Missions et activités du poste	Activité 1 : Marketing, relations publiques et communication <ul style="list-style-type: none">• Proposer des axes marketing par marché cohérents par rapport aux objectifs de l'Agence



- Conseiller sur la stratégie et plans d'actions simples ou élaborés vis-à-vis des différents publics cibles
- Décliner la stratégie d'image et la communication institutionnelle
- Construire un plan de communication (on et off line)
- Constituer un réseau de relations médias et assurer les relations avec les publics
- Gérer les relations partenaires stratégiques de la destination
- Gérer les crises et leur impact sur les marchés touristiques

Activité 2 : Développement et stratégie

- Définir des objectifs de développement et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre
- 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...)
- Développer et animer un fichier de contacts ou de partenaires commerciaux sur les marchés cibles domiciliés sur la CRM de l'Agence
- Conduire des négociations

Activité 3 : Relation presse / publiques

- Développer et gérer des relations presse et/ou publiques domiciliés sur la CRM de l'Agence
- Élaborer des communiqués de presse
- Réaliser une veille médiatique

Activité 4 : Gestion budgétaire, financière et économique

- Élaborer, proposer, valider, gérer, optimiser et le budget promotion de la destination sur les différents marchés
- Estimer les coûts (de développement, lancement...)
- Évaluer les prestataires, leurs compétences et le rapport qualité/prix
- Réaliser des études de marché



	<ul style="list-style-type: none"> Assurer l'adéquation entre ressources et besoins (financiers, techniques, humains) Proposer et mettre en place une politique de recettes ou de Co financement <p>Activité 5 : Gestion réglementaire et contractuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Connaître les réglementations en vigueur dans sa spécialité ou son secteur Assurer la gestion administrative et économique des marchés ou/et contrats Gérer les litiges Rédiger ou vérifier la conformité d'un contrat Activité 6 : Veille, analyse et gestion documentaire Réaliser une veille sur les différents marchés Connaître les marchés, les différents acteurs et l'état de la concurrence <p>Activité 7 : Management, ressources humaines</p> <ul style="list-style-type: none"> Animer, diriger et motiver les équipes dont il/elle a la responsabilité Proposer les programmes de formation nécessaires pour atteindre les objectifs définis 				
<p>Intérêts, contraintes difficultés du poste</p>	<ul style="list-style-type: none"> Très bonne connaissance des marchés émetteurs 				
<p>Champ d'autonomie et de responsabilité</p>	<p>Activités</p>	<p>Degré d'autonomie</p>			
		<p>Décide seul</p>	<p>Décide après info</p>	<p>Décide après aval</p>	<p>Propose & Réalise</p>
<p>Coopérations et</p>	<p>Ministère en charge du tourisme, Ministère en charge des</p>				



coordinations à développer	Affaires Étrangères, ANPT
COMPÉTENCES REQUISES	
Profil du poste	<p>Savoir (connaissances techniques ou générales, expertises métier)</p> <ul style="list-style-type: none">• Expert de ce type d'organisme : orientations stratégiques, enjeux, risques• Expert des enjeux, des caractéristiques, tendances et évolutions du marché, du secteur d'activité lié à son domaine d'activité• Niveau confirmé techniques, juridiques et réglementaires liées à son domaine d'activité• Niveau confirmé en bureautiques et TIC• Niveau confirmé en techniques marketing• Maîtrise en gestion des ressources humaines• Connaissance des partenaires et réseaux institutionnels <p>Savoir-faire (être capable de)</p> <ul style="list-style-type: none">• Technique :<ul style="list-style-type: none">◦ Très bonne connaissance de ce type d'entreprise, de sa stratégie, de son organisation◦ Excellente connaissance de la sociologie des communautés sur le Web : environnement socioculturel des membres (langage, codes sociaux, jargon...)◦ Connaissances en sociologie (notamment sur les comportements des internautes)◦ Maîtrise des techniques de veille (y-compris e-reputation) 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◦ 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 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)

- 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
- Profil requis (diplômes, expérience, langues, niveau de formation)
- Formation supérieure de type IEP ou école de commerce complétée par un MBA ou un master 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 3 ans dans la fonction

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 15 janvier 2023 à 18 heures précises.