

**FICHE DE POSTE AGENT COMMERCIAL & BACK OFFICE  
(BILINGUE ou TRILINGUE)  
AQUARIUM ONIRIA DE CANET-EN-ROUSSILLON**

<b>Type d'organisme :</b> Société Publique Locale SILLAGES	La Société Publique Locale SILLAGES est une Société Anonyme dont le Président-Directeur Général est le Maire de la Ville de Canet-en-Roussillon, actionnaire majoritaire. Membre du réseau de la Fédération des Entreprises Publiques Locales et de l'Union des Villes Portuaires d'Occitanie, elle est délégataire de service public pour le Port de Plaisance, les parcs publics de stationnement, et l'Aquarium Oniria de la Ville de Canet-en-Roussillon. Elle mène également diverses missions dans des opérations d'aménagement d'envergure.
<b>Dimension de la SPL</b>	80 salariés ETP, en évolution – CA : 8 À 16M€/an sur les 3 dernières années, en croissance.
<b>Intitulé du poste</b>	<b>AGENT COMMERCIAL &amp; BACK OFFICE (BILINGUE ou TRILINGUE) DE L'AQUARIUM ONIRIA</b>
<b>Poste en lien avec</b>	Manager marketing & commercial & chef de service de l'Aquarium Oniria
<b>Missions</b>	<p><b>COMMERCIALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer un nouveau portefeuille clients en France mais aussi en Catalogne/Espagne (prescripteurs touristiques, tour operators, agences, hébergeurs, etc.)</li> <li>• Fidéliser et développer la clientèle des comités d'entreprises et des scolaires pour la vente de billets de l'Aquarium Oniria notamment,</li> <li>• Fidéliser et développer la clientèle des professionnels du tourisme &amp; des loisirs,</li> <li>• Préparer un prévisionnel de développement commercial sur chaque cible,</li> <li>• Etablir des tableaux de bord de suivi commercial, en cohérence avec la poursuite des objectifs commerciaux fixés,</li> <li>• Démarcher/prospecter les clients par tout moyen : téléphonique, e-mailing, courriers, terrain, rendez-vous, réunions, réseautage, salons, éductours, etc.</li> </ul> <p><b>BACK OFFICE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer en binôme de back office commercial de l'Aquarium</li> <li>• Préparer les devis et leur suivi sur logiciel dédié</li> <li>• Assurer un suivi des contrats, des partenariats et de la facturation, mais aussi relances des impayés avec logiciel dédié</li> <li>• Participer à l'élaboration des documents commerciaux</li> </ul>
<b>Expériences &amp; compétences</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience de 3 ans au moins à un poste de commerciale(e)</li> <li>• Bilingue : Français, Espagnol et/ou Catalan. Trilingue anglais serait un vrai plus.</li> <li>• Expériences concrètes en prospection et démarchage commercial touristique (Espagne)</li> <li>• Connaissances du monde touristique et réseaux en Catalogne/Espagne</li> <li>• Expériences commerciales auprès des comités d'entreprises (CSE) en France</li> <li>• Compétences en informatique et logiciels (World, Excel, Power Point, etc.), mais aussi en tableaux de bord commerciaux</li> <li>• Réelles capacités de communication, d'expression orale et de rédaction bilingue</li> <li>• Capacité à s'intégrer dans une équipe commerciale</li> <li>• Expérience et/ou réel intérêt pour les établissements recevant du public, les aquariums, l'environnement maritime et la biodiversité en général</li> </ul>
<p><b>Profil :</b> Titulaire d'une licence, d'un Master commercial ou équivalent, expérience de prospection commerciale d'au-moins 3 ans dans le privé, vous souhaitez vous investir au sein d'une société en plein développement et du premier établissement touristique payant du département des Pyrénées-Orientales, qui a déjà dépassé plus d'un million de visiteurs en trois ans. Les tâches variées de ce poste nécessitent d'être mobile France/Espagne et de disposer d'un socle de compétences commerciales : le sens de la prospection, le goût du démarchage terrain, une facilité d'élocution et d'écriture bilingue, une capacité de conviction, mais aussi le sens de l'écoute, de la communication, de la discrétion et de l'intérêt général. Vos capacités d'adaptation et votre agilité, comme votre capacité à atteindre les objectifs commerciaux fixés seront essentielles pour mener à bien vos missions.</p> <p><b>Qualités professionnelles :</b> Grande motivation commerciale / Savoir travailler en équipe / Autonomie, Rigueur &amp; sens de l'initiative / Respect protocole et hiérarchie / Sens du relationnel (être à l'écoute, dialoguer, informer, communiquer) / Savoir rendre compte de son activité et tenir ses objectifs.</p>	
<p><b>Statut : Salarié(e) en CDD 12 mois, à temps complet, potentiellement reconductible – Evolution possible.</b>  <b>Rémunération :</b> selon grille de la Convention Collective des Ports de Plaisance (13<sup>e</sup> mois + mutuelle participation employeur 100% de la part individuelle du salarié) + part variable possible. Voiture de service, téléphone mobile, ordinateur portable.  <b>Localisation du poste :</b> Canet-en-Roussillon (66140), SPL Sillages &amp; Aquarium Oniria  <b>Poste à pourvoir le 3 mars 2025.</b></p> <p>Candidatures (CV avec photo + lettre de motivation obligatoires) à envoyer avant le <b>20 février 2025</b> exclusivement par mail à l'adresse suivante : <a href="mailto:assistanteDG@sillages.fr">assistanteDG@sillages.fr</a></p>	