

Poste Responsable commercialisation de groupe et partenariats (H/F) – 2026

FICHE DE POSTE : Responsable commercialisation de groupe et partenariats (H/F)

RATTACHEMENT
Rattachement hiérarchique au Directeur Général, basé à Grenoble
FINALITE
Le Responsable commercialisation de groupe et partenariats élabore en lien avec la direction générale et les directeurs d'auberge la stratégie commerciale pour la commercialisation des groupes, gère la mise en place de partenariats nationaux et s'occupe de la gestion marketing et de la communication en lien avec la commercialisation des groupes. Ce travail s'effectue en étroite collaboration avec la responsable communication qui se concentre principalement sur les activités de communication et de marketing individuel, avec le revenu manager, les équipes opérationnelles et le service de réservation de groupe en court de restructuration.
AUTONOMIE
Membre de l'équipe opération et commercialisation, sous le pilotage du directeur général, il gère en autonomie la mise en place de la stratégie de commercialisation de groupe.
ACTIVITES PRINCIPALES
Le Responsable Commercialisation de Groupe et Partenariats (H/F) participe à l'élaboration globale de commercialisation, de marketing et de communication de l'association. Il/elle conçoit et met en œuvre les plans d'actions commerciales, de marketing et de promotion de groupe pour l'association en prenant en considération les spécificités des différents sites. Il/elle participe à la stratégie éditoriale et publicitaire de l'association et de son réseau HI France. Il/elle propose des orientations de l'offre d'auberge de jeunesse en fonction de l'évolution du marché, de la concurrence et des outils disponibles. Il/elle développe des partenariats avec des acteurs nationaux et internationaux pour améliorer la commercialisation des auberges du réseaux.
Commercial Participe à la définition des objectifs commerciaux (qualitatifs et quantitatifs) et les prévisions de vente – en coopération avec le service des opérations et les directeurs/-trices d'auberges de jeunesse Concevoir et planifier les orientations stratégiques et les actions commerciales à court, moyen et long terme pour atteindre les objectifs (identification des cibles prioritaires, des interlocuteurs clés, des actions de contact, des relances...). Prospecter de nouveaux clients et mettre en place une politique de réponse aux appels d'offres nationaux Représenter l'association dans les salons et manifestations professionnelles. Définir, commercialiser et piloter la mise en œuvre des différents partenariats – et en développer de nouveaux Accompagner les directeurs/-trices d'AJ dans la mise en place de pratiques commerciales adaptées
Marketing Construire le plan marketing stratégique et opérationnel pour les groupes (analyse du marché, détermination des cibles, choix des axes publicitaires et de visibilité, etc.), en lien avec la stratégie marketing individuelle

Participer à l'analyse du marché des auberges collectives (auberges de jeunesse, hostels...) et du tourisme social dans son ensemble

Définir les plans d'action marketing groupe à mener par l'association, au niveau national et local

Optimiser les campagnes marketing et mesurer le RSI

Créer, diffuser et analyser des enquêtes dans le cadre de la démarche qualité

Réaliser des études de marché et assurer une veille permanente

Communication

Participer à la politique de communication de l'association en lien avec la responsable communication

Créer des campagnes, des plan médias et développer les supports opérationnels à destination des groupes

Réaliser des outils/supports de communication à destination des groupes

Organiser et participer à des opérations événementielles (salons, conférences, etc.)

Suivre et développer les partenariats en y donnant un sens et une valeur-ajoutée

Liste non exhaustive des missions

SAVOIRS

- Conduite de projets et définition des politiques
- Maîtrise des outils marketing et communication
- Excellente maîtrise des techniques commerciales, notamment BtoB
- Maîtrise le secteur de l'hébergement collectif et de la clientèle « groupe »
- Un réseau déjà développé est un plus

SAVOIRS FAIRE

- Large sens de l'autonomie
- Travail en coopération avec l'ensemble du service opération et commercialisation
- Avoir une vision transverse de la structure
- Maîtrise de l'anglais indispensable
- Qualités rédactionnelles

SAVOIRS ETRE

- Excellente capacité d'analyse et de synthèse afin d'interpréter les résultats, de structurer la stratégie et les différents aspects du plan marketing/communication
- Aisance relationnelle et bon sens de l'écoute
- Savoir hiérarchiser les priorités
- Être dans une optique d'amélioration continue
- Aimer les challenges

PROFIL

- De formation Bac +5 type ESC/Master, DESS, Ecole de commerce ou master professionnel marketing, communication, commercial
- Vous possédez idéalement une expérience significative dans des fonctions similaires (min. 10 ans), idéalement dans le secteur du tourisme social et/ou de l'hôtellerie
- Autonome et pragmatique, vous avez des capacités d'analyse, le sens des responsabilités et des relations interpersonnelles. Vous faites preuve d'adaptabilité, réactivité, rigueur et diplomatie

Avantages :

- 13ème mois



- Cadre au forfait jours (214)
- RTT
- Titre-restaurant
- CET
- Salaire estimé autour de 50k€ brut annuel