



## OFFRE D'EMPLOI –BUSINESS DEVELOPER BTOB

Nombre de postes à pourvoir : 1

Type de poste : Commercial

Société : Kléber Rossillon Waterloo SA

Lieu de travail : Mémorial Bataille de Waterloo 1815, Braine-l'Alleud

Secteur d'activité : Tourisme – Gestion de musée – Restauration

Commission paritaire : 333

Date d'entrée en fonction : dès que possible

### **KLÉBER ROSSILLON WATERLOO**

Créée en 1995 avec l'ouverture au public des jardins de Marqueyssac, la société Kléber Rossillon gère actuellement 11 sites patrimoniaux et touristiques en France et un en Belgique. Châteaux, musées, mémorial, train historique, vélorail, jardins, réplique de grotte préhistorique, ce patrimoine est exploité avec la même volonté de préservation et de valorisation, mais aussi de développement de notoriété et de fréquentation.

L'ouverture au public de chacun de ces sites a entièrement été conçue ou renouvelée, conjuguant un respect de l'histoire des lieux et une connaissance des publics à un contexte culturel et économique.

Depuis avril 2019, Kléber Rossillon Waterloo, filiale belge du groupe, gère le site du Mémorial Waterloo 1815. Le site comprend le musée du Mémorial, le Panorama, la Butte du Lion, la ferme d'Hougoumont ainsi que deux restaurants, la Brasserie Wellington et le Bivouac de l'Empereur.

### **POSTE**

---

En tant que **Business Developer BtoB** du Mémorial de la bataille de Waterloo 1815, vous avez pour missions :

#### **Développement commercial du site :**

- Identifier les opportunités de business pour le Mémorial de la bataille de Waterloo et ses restaurants *Le Bivouac de l'Empereur* et la *Brasserie Wellington* à destination notamment des agences MICE, entreprises, TO, CE, autocaristes, associations ;
- Proposer et exécuter un plan BtoB avec l'accord de la direction ;
- Constituer et segmenter les offres et leurs supports (séminaires, team-building, événementiel, ...);
- Prospection et suivi des leads ;
- Développer des bases de données clientèle, identifier et contacter de nouveaux prospects et envoyer des mailings ;
- Développer des relations durables avec les partenaires potentiels ;
- Vendre la destination, négocier les contrats avec les différents partenaires commerciaux ;
- Démarcher des clients potentiels et les inviter au Mémorial ;
- Être présent aux foires BtoB.

#### **Production :**



- Assurer le respect des offres établies et du CA généré lors de la vente et la réalisation des événements ;
- Assurer la relation entre les différents services concernés par la production MICE : accueil, culturel, restauration ;
- Être le garant du respect des procédures de facturation et d'encaissement des événements réalisés.

#### **Suivi et reporting :**

- Mettre en place et suivre les procédures de gestion courante, de contrôle et de reporting des ventes sur les différents publics et différents produits BtoB ;
- Assurer l'interface avec les autres services.

#### **D'une manière générale :**

- Diffuser une image positive du site touristique, de ses activités et de ses projets ;
- Participer activement à l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie d'optimisation de rentabilisation du site.

#### **COMPÉTENCES REQUISES**

---

- Une bonne compréhension du secteur est un plus ;
- Vous avez une approche axée sur les objectifs et la détection de nouvelles opportunités ;
- Capacité à travailler de façon autonome.

#### **PROFIL RECHERCHÉ**

---

Vous êtes titulaire d'un diplôme universitaire ou de Haute Ecole.

Vous possédez idéalement une expérience en Sales.

Vous maîtrisez parfaitement le français et le néerlandais (écrit et oral).

La connaissance de l'anglais est un plus.

Vous êtes détenteur d'un permis de conduire B.

#### **NOTRE OFFRE**

---

Contrat CDI

Un cadre de travail hors du commun.

Temps plein de jour.

Horaire variable, prestations les weekends et jours fériés.

Fluctuation du régime de travail en fonction des périodes de forte/faible affluence.

Salaire : selon expérience.

Envoyer votre CV et lettre de motivation par email : [thibault.danthine@waterloo1815.be](mailto:thibault.danthine@waterloo1815.be)