

visit.brussels 

WE MAKE YOU LOVE BRUSSELS!

OFFRE D'EMPLOI

**Organisation, Société :** visit.brussels

**Pôle / Service :** Strategy & International Development /  
International Development

**Fonction :** Prospection Business Events - CDI

visit.brussels est l'agence de communication du tourisme de la Région de Bruxelles-Capitale, son but est d'étendre et renforcer l'image de la capitale de 500 millions d'Européens.

**visit.brussels: we make you love Brussels!**

visit.brussels est un Organisme d'Intérêt Public de la Région de Bruxelles-Capitale (O.I.P.) qui emploie 180 personnes.

Visit.brussels **dynamise la ville et créé des expériences uniques** tant pour ses habitants que pour ses visiteurs.

L'organisation entend **positionner la Région de Bruxelles-Capitale sur la scène locale et internationale en sa qualité de capitale de 500 millions d'Européens**. Véritable « **ville-monde** », où cohabitent au quotidien plus de 183 nationalités différentes, la métropole bruxelloise est en effet la plus **cosmopolite** d'Europe ! **Capitale de la diversité et de l'ouverture**, Bruxelles est également capitale du **bien-vivre** et de la **créativité**. S'appuyant sur ces atouts intrinsèques, visit.brussels s'engage à développer un **tourisme durable et qualitatif**, respectueux de la **ville** et de ses **habitants**.

Ces actions sont mises en œuvre en résonance avec **4 valeurs** qui reflètent à la fois l'ADN et la stratégie interne et externe de visit.brussels : Passion for Brussels, Sustainability, Diversity et Client Centricity.

Concrètement, l'organisation a pour but de **positionner Bruxelles comme destination de vie, de loisirs et de tourisme d'affaire sur la carte nationale et internationale**. Elle assure donc dans ce cadre :

- le rayonnement et le **renforcement de l'offre culturelle** ;
- la promotion nationale et internationale du **tourisme de loisirs** et du **tourisme d'affaires** ;
- l'image de Bruxelles comme **Capitale de l'Union européenne** ;
- l'**organisation d'événements** mettant en valeur les atouts de la région ;
- et la **gestion d'infrastructures touristiques**.

visit.brussels est structuré en **4 pôles** autour de la **Direction générale** :

- **Le pôle Media** : il défend l'image de Bruxelles, de l'organisation visit.brussels, de l'offre bruxelloise et promeut celles-ci auprès des segments prioritaires définis dans les plans stratégiques à travers l'ensemble des médias dans une stratégie à 360 degrés avec comme colonne vertébrale le digital.
- **Le pôle Strategy & International** qui définit la stratégie pour l'ensemble de l'entreprise: la stratégie de marque, les thématiques-clés, les priorités de segments de marché ainsi que les objectifs, les priorités et les moments d'impact vis-à-vis de la clientèle.
- **Le pôle Client Experience** qui fait vivre l'expérience client b2b et b2c. Visant une excellence et une qualité d'exécution de services tels que définis par la stratégie de l'entreprise, le pôle agit comme un exemple d'accueil et d'organisation d'événements en contact proche avec les visiteurs et les habitants dont il remonte les besoins auprès du département Stratégie.
- **Le pôle Finance & Operating** : il est responsable de l'ensemble des services qui assurent le bon fonctionnement de l'entreprise. Il facilite le travail des membres du personnel en centralisant un maximum de tâches, les achats et le juridique, la comptabilité et les finances. En tant qu'organisme d'intérêt public, il garantit la bonne gouvernance de visit.brussels.

## **Le pôle Strategy & International Development**

Le pôle «Strategy & International Development» définit, en étroite collaboration avec la direction générale, la stratégie pour l'ensemble de l'entreprise: la stratégie de marque, les thématiques-clés, les priorités de segments de marché ainsi que les objectifs, les priorités et les moments d'impact vis-à-vis de la clientèle. Il réunit et dynamise les différents acteurs de terrain, il est la courroie de transmission entre visit.brussels et les acteurs. Le pôle est également en charge de la relation client B2B de A à Z. Il pilote les différents projets stratégiques transversaux de l'entreprise au travers d'un project management office et est en charge des partenariats stratégiques de visit.brussels.

## **Place dans la société/**

Le/la *Prospection Business Events* fait partie du service International Development au sein du pôle Strategy & International Development Il/Elle travaille en étroite collaboration avec les Accounts pour le suivi des dossiers clients.

Il/elle rend compte au Manager International Development.

## **Mission et objectifs**

### ○ **Mission:**

La mission du/de la *Prospection Business Events* est de générer de nouvelles demandes « Business Events » pour la destination. Il/Elle met en place un plan de prospection, constitue des bases de données, participe à des actions commerciales et analyse/recherche proactivement de nouvelles opportunités permettant de garantir ainsi la création de nouveaux clients pour la destination.

### ○ **Objectifs :**

- promouvoir la destination auprès de prospects meetings planners et Associations Internationales;
- représenter la destination lors des différentes actions commerciales;
- générer un maximum de nouveaux contacts qualifiés et « leads » pour la destination.

## **Responsabilités & activités**

- gestion agences;
- prospection des nouveaux congrès et salons, événements sportifs ou culturels;
- maintenir la mise à jour du CRM et garantir le développement quantitatif et qualitatif de la data base clients;
- recherche de leads via plusieurs canaux: CRM, LinkedIn, réseaux professionnels, plateformes de recherches (ICCA, UIA,...), actions et collègues Industry Animation (programme ambassadeurs & Associations, Sports, ...), partenaires (SQUARE, Brussels Expo, T&T,...);
- prise de contact avec les prospects identifiés (LOC ou contacts internationaux), suivi de ces prospects jusqu'à l'identification d'une opportunité claire;

- définir le plan d'actions commerciales en collaboration avec Industry Animation pour l'input partenaires et Marketing Strategy;
- participer à des actions commerciales proactives et ciblées en Belgique et à l'étranger et être force de propositions. Assurer un suivi professionnel des activités clients avant, pendant et après les événements/actions;
- présenter et défendre la destination et l'offre Bruxelloise auprès de clients (potentiels);
- qualifier et identifier au mieux les besoins du client pour qu'une offre forte puisse être présentée par les Accounts ;
- Fam Trip : sélectionner les clients, et accompagner les fam trips pour veiller à convertir un maximum de demandes.

### **Profil**

- Détenir un diplôme niveau Bachelor ou un Master
- Expérience de minimum 3 ans dans une fonction de gestion de projet et dans une fonction commerciale est un plus
- Expérience dans le secteur de la Meetings Industry et/ou du secteur associatif et/ou corporate est un plus
- Bonnes connaissances des outils informatiques
- Parfait trilingues: fr-nl-angl
- Passionné(e) par Bruxelles

### **Contact**

Les candidatures doivent être envoyées avant le **27/11/2020**

[apply@visit.brussels](mailto:apply@visit.brussels)