

- ORLA Tours Laos recrute -

OFFRE D'EMPLOI - PROPOSITION DE POSTE D'ASSISTANT COMMERCIAL - Marché français

ORLA Tours Laos - Luang Prabang

ORLA Tours Laos recherche un/une assistante Commercial(e) pour évoluer dans le domaine de la vente de voyages au Laos, et voyages combinés Laos/Cambodge/Vietnam/Thaïlande.

En raison des services de qualité que nous fournissons à nos voyageurs, l'entreprise est en croissance constante et en recherche d'employés qualifiés.

Pour rejoindre notre équipe il/elle devra être francophone, motivé(e) et dynamique, désireux(se) de travailler dans le domaine du tourisme et d'y améliorer ses compétences. Il/Elle devra garantir une bonne adaptation au travail en équipe.

Le poste est à pourvoir immédiatement pour une durée d'un an, idéalement renouvelable chaque année.

NOTRE AGENCE

Nous sommes une agence réceptive (DMC : Destination Management Company) basée à Luang Prabang, au Laos.

Notre métier consiste à créer et promouvoir des circuits sur mesure et éco-responsables, collant au plus près des besoins de nos voyageurs, afin de leur faire découvrir le merveilleux Laos dans des conditions optimales, tant au plan de l'intérêt de leur voyage que celui des populations locales. Nous offrons également des voyages combinés Laos/Cambodge, Laos/Vietnam et Laos/Thaïlande.

Nous maîtrisons complètement nos circuits, de la conception à la réalisation. Nous faisons un travail passionnant. Grâce à la longue expérience de plus de 23 années de terrain de nos deux créateurs ainsi qu'à une équipe soudée et une organisation très rigoureuse, nos voyageurs sont toujours très satisfaits de leur voyage hors des sentiers battus, de charme ou de luxe organisé par ORLA Tours Laos.

<https://www.orlatours.com/>

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS

Les « MUST »

- Une excellente maîtrise du français, oral et écrit.
- Compétences rédactionnelles pour la création et rédaction des itinéraires, carnets de voyages, lettres d'informations mensuelles.
- Fortes compétences organisationnelles et autonomie dans votre travail.
- Aisance dans la manipulation des réseaux sociaux et moyens modernes de communication.
- Bonne écoute, empathie et compétence en communication, relation clientèle.
- La ponctualité.

Compléments appréciables, mais dont l'absence n'est pas rédhibitoire

- Une expérience de voyage au Laos, Cambodge, Thaïlande ou Vietnam.
- Notions d'anglais écrit et parlé.
- Eventuellement une expérience dans un poste similaire dans le secteur du voyage. Malgré tout, nous croyons plus aux compétences personnelles qu'à l'expérience déjà acquise. Vous serez entourés par des professionnels pour évoluer dans ce secteur.
- Diplômes ou compétences dans le secteur du tourisme, langue étrangères, design,...
- Aisance dans la création de montages vidéo sera un avantage.

De manière plus générale

- Capacité à travailler au-delà des horaires définis, ou certains dimanches, si besoin est notamment en haute saison. Notre activité est très saisonnière et nous avons des périodes de forte pointe durant la haute saison.
- Capacité à voyager en équipe pour se rendre sur le terrain en repérage de circuits, à la découverte de parcours à proposer ainsi qu'à la rencontre des fournisseurs.
- Respect pour vos collègues au sein de l'équipe, attitude polie et tenue vestimentaire correcte.
- Capacité d'adaptation aux coutumes laotiennes et règles du pays.

VOTRE ROLE

Vente des voyages

- Traiter les demandes d'individuels en direct (B2C), contacter les voyageurs, analyser la demande, être attentif à l'écoute et définir les besoins, créer un circuit sur-mesure et adapté, le faire chiffrer par notre service de cotation, l'envoyer au client sous la meilleure forme pour le faire évoluer en plusieurs versions jusque la vente.
- Relances des dossiers en cours, analyse de la situation pour les confirmer.
- Une fois la vente réalisée, collaborer avec l'équipe des opérations qui s'occupera des réservations liées au circuit. (documents de voyage, informations voyageurs, spécificités par groupe, etc..)
- Assurer un service clientèle irréprochable de la prise de contact, lors du voyage et ce jusqu'à la fin du voyage.
- Être disponible et joignable par téléphone à toute heure si besoin est lorsque les voyages sont en cours.
- Collaborer avec l'équipe des réservations pour traiter les éventuels problèmes. Même si nous visons la perfection, les infrastructures locales ne le permettent pas toujours. Maintenir une bonne communication avec nos voyageurs pour les tenir informés d'éventuels changements.
- Savoir collaborer et donner rapport à ses supérieurs hiérarchiques.
- Gestion de la qualité et suivi des retours clients. Informer la direction d'améliorations à apporter.

- Avoir conscience que nos voyageurs nous consacrent plusieurs semaines de leur année durement travaillée pour recevoir un service et une prise en charge irréprochables de la part de l'agence.
- Collaborer avec le reste de l'équipe pour toujours améliorer la qualité de nos services.
- Collaborer et aider à d'autres tâches commerciales pour la direction telles que créations de programmes, mises en page, ou autres tâches liées au marché du B2B géré par la direction.

Design & Marketing Vidéo (optionnel en fonction de vos compétences)

- Tâches ponctuelles de créations marketing/design.
- Création de vidéos pour commercialiser nos voyages.

D'autres taches pourront éventuellement vous être attribuées en fonction de vos capacités ou attirances personnelles.

CONDITIONS

- Salaire mensuel à déterminer.
- Commissions sur les ventes en B2C.
- Poste à temps plein, du lundi au vendredi 8h00-12h / 13h-17h – Samedi 8h00 à 12h
- CDD d'un an renouvelable.
- Allocations jours fériés suivant le calendrier local.
- Visa Business pris en charge.
- Logement privatisé pris en charge.

Merci de nous faire parvenir votre CV et lettre de motivation à l'adresse suivante :
charly@orlatours.com