

CHEF / CHEFFE DE PRODUIT TOURISTIQUE (BAC + 5 ANS).

Synonymes : Chef forfaitiste, Chef travel designer, Chef département tourisme.

Le métier

Le chef de produit touristique valide derrière son bureau des voyages de rêve, des circuits touristiques, créés par le forfaitiste, pour le plaisir des autres.

- Concevoir et valider des circuits clés en main

Circuits découverte, culturels ou aventure... le chef de produit touristique valide des voyages clés en main. Spécialisé sur une zone géographique, il connaît très bien la région dont il s'occupe. Il élabore avec ses correspondants à l'étranger (Tour Opérateur Emetteur) le voyage : établissement d'un circuit, choix des lieux de visite, des hôtels et modes de transport etc.

- Atteindre des objectifs financiers

Tenu de dégager une marge bénéficiaire préétablie par son employeur, il doit sortir un bon rapport qualité/prix avec une marge conséquente. En contact régulier avec les vendeurs, il les oriente sur les destinations à booster. Souvent, c'est aussi à lui d'ajuster les prix en fonction du remplissage. Il fait alors fonction de *yield manager*. Son objectif financier est déterminé par le Directeur du Tour Operateur.

- Etablir des plans de communication

Dernier grand rôle de ce professionnel : faire connaître son produit. Pour cela, il établit son plan de communication via les canaux les plus adéquats pour chaque cible.

Compétences requises

- Détecteur de tendances

Curieux et ouvert sur le monde, le chef de produit touristique doit aimer les voyages et s'intéresser aux nouvelles tendances. Débrouillard, il sait comment trouver les petits hôtels de charme, les restaurants typiques et les sites à ne pas manquer. Connaître les particularités des pays dont il s'occupe... c'est d'ailleurs le petit " plus " d'un chef de produit expérimenté. Il se tient d'ailleurs en permanence au courant de ce qui se passe, tant au niveau politique, économique que climatique ou culturel de la destination à vendre.

- Négociateur et bilingue

Autonome, il doit faire preuve de compétences commerciales aiguisées pour négocier tarifs ou prestations au plus juste. Gérant plusieurs dossiers à la fois, il est organisé et réactif. Des qualités indispensables pour proposer le meilleur rapport qualité/prix tout au long de l'année. Conciliant et diplomate, il possède un bon sens relationnel. Il dialogue aisément avec les clients et les prestataires locaux. La maîtrise de l'anglais est indispensable. Une 2^{ème} ou une

3^{ème} langue étrangère est un atout, notamment la langue parlée dans le pays sur lequel il est spécialisé.

Les maitres mots

Créativité, maîtrise des langues, proactif, serviabilité, disponibilité, organisation, maîtrise du stress.

Les lieux de travail

- Majoritairement au bureau.
- Des voyages pour reconnaître de nouveau produit à travers des Eductours ou des voyages éducatifs de reconnaissance.

La formation

- Master en tourisme. (Bac + 5 ans).

Plan de carrière

- Avec des années d'expérience peut devenir chef / cheffe de produit touristique.

Statuts au travail : Salarié dans un Tour Opérateur.