

Chef de Projets Commerciaux et Transformation Digitale

Rattaché(e) au Directeur Commercial Group

Et si votre prochain défi professionnel prenait de la hauteur ?

SATA Group, opérateur majeur des domaines de montagne en France, exploite l'Espace Alpe d'Huez, Les 2 Alpes et La Grave. Acteur clé du développement touristique alpin depuis 1959, le groupe compte près de 1 100 collaborateurs et figure parmi les principaux exploitants de domaines skiables.

SATA Group place l'innovation, la modernisation des infrastructures et la préservation de l'environnement montagnard au cœur de sa stratégie, offrant ainsi un cadre de travail stimulant. Au sein d'un environnement naturel exceptionnel, nos équipes contribuent chaque jour à offrir des expériences uniques à des milliers de visiteurs venus du monde entier, pour profiter de 250 km de pistes sur 840 hectares, accessibles entre 1 800 et 3 300 mètres d'altitude.

Les Missions Principales

Piloter et coordonner les projets digitaux stratégiques du service commercial en assurant l'interface entre les besoins métiers et les équipes techniques, afin de garantir le déploiement de solutions technologiques performantes, innovantes et alignées avec les objectifs forts de développement commercial et de satisfaction client de l'entreprise. Le premier objectif stratégique sera de déployer à l'échelle des 3 sites du groupe (Alpe d'Huez, 2 Alpes et La Grave) en collaboration avec le service de Systèmes d'Informations, la nouvelle solution de billetterie Team Axess.

Pilotage et coordination de projets

- Piloter les projets digitaux et technologiques du service commercial.
- Définir les besoins fonctionnels avec les équipes métiers.
- Participer au cadrage des projets, à la planification et au suivi des déploiements.
- Coordonner les différents interlocuteurs internes et externes.
- Assurer le suivi des livrables, délais, risques et priorités.
- Organiser les phases de tests, recette et validation fonctionnelle.
- Garantir la bonne conduite du changement auprès des utilisateurs.

Interface métier / Systèmes d'Information (S.I)

- Être l'interlocuteur privilégié entre le service commercial et le service S.I.
- Traduire les besoins métiers en spécifications fonctionnelles.
- Veiller à la cohérence entre les attentes commerciales et les solutions techniques proposées.
- Faciliter les arbitrages et la priorisation des demandes.

Garantie de performance des solutions

- S'assurer de la conformité des solutions livrées par rapport aux besoins exprimés.
- Identifier les optimisations possibles des parcours clients et des outils commerciaux.
- Participer à l'amélioration continue des solutions digitales.

Innovation et transformation digitale

- Être force de proposition sur les nouvelles solutions digitales et technologiques (IA, automatisation des process)
- Assurer une veille sur les innovations liées : à l'expérience client, au marketing digital, aux CRM, à l'intelligence artificielle, aux outils de vente et de relation client.
- Contribuer à la stratégie de transformation digitale du service commercial.

Reporting

- Mission de reporting auprès de la direction commerciale
- Mise en place de KPI pour les solutions digitales (augmentation de chiffre d'affaires, productivité, satisfaction client et collaborateurs)

Le Profil Recherché

- Formation supérieure Bac+4/5 en commerce, gestion de projet, systèmes d'information ou digital.
- Expérience réussie dans le pilotage de projets digitaux ou de transformation.
- Bonne compréhension des enjeux métiers et des systèmes d'information.
- Maîtrise des méthodes de gestion de projet et de conduite du changement.
- Forte capacité d'organisation, d'analyse et de coordination.
- Capacité de traduction des besoins métiers en expression technique
- Excellent relationnel et sens du travail transverse.
- Sensibilité aux enjeux de l'expérience client, de la performance commerciale et de l'innovation digitale.

Les Informations Complémentaires

Pourquoi nous rejoindre sur ce poste en CDI basé à l'Alpe d'Huez ?

- Un environnement de travail unique en montagne, au sein d'un acteur majeur des domaines skiabiles français.
- Un poste stratégique au cœur des enjeux de la transformation
- Des projets innovants à fort impact sur l'expérience client.

Temps de travail : Forfait jours (215 jours)

Rémunération selon profil et expérience

Avantages :

- Prime de fin de saison (13ème mois)
- Épargne salariale (intéressement, participation, abondement)
- Prime logement (selon situation familiale)
- Prime d'ancienneté
- Possibilités d'aides à l'installation (logements temporaires)
- Prise en charge des titres de transport
- Avantages CSEE : forfait de ski à l'année et autres avantages

[Pour candidater : Retrouvez notre offre ici](#)