

Offre d'emploi : Commercial(e) événementiel et salons

Cabinet conseil en intelligence économique, en stratégie marketing, en ingénierie touristique et en événementiel, [systemd](#) a fait le choix de se concentrer sur les questions propres au sport, au tourisme et à l'économie en montagne. L'entreprise bénéficie d'un ancrage fort sur le marché de l'Outdoor et de la Montagne.

Afin de poursuivre son développement, [systemd](#) recherche aujourd'hui un(e) commercial(e) événementiel et salons pour consolider son équipe et accélérer le développement économique de ses événements.

Vous ferez équipe avec la chef de projet et rendrez compte directement au directeur de [systemd](#).

Nos métiers

- Création d'événements : identification de sujets porteurs, création de concepts innovants et rédaction des projets.
- Développement de l'événement : définition d'un positionnement et d'une stratégie marketing pour l'événement, ainsi que de son modèle économique.
- Commercialisation de l'événement : rédaction d'une offre commerciale pertinente et recherche d'exposants et de partenaires pour financer l'événement, en garantissant un maximum de consistance à ce dernier.
- Coordination générale : définition d'un plan d'action, des besoins logistiques et humains pour l'organisation de l'événement, rédaction des cahiers des charges, sélection et suivi des prestataires.
- Promotion de l'événement : définition d'un plan de communication et animation des actions de promotion : relations presse, relations publiques, achat d'espace, community management, site internet, newsletters.

Votre Mission

Début : 01 avril 2018

Durée : CDD de 5 mois qui pourra évoluer en CDI

Rémunération : fixe + commissions

Votre travail sera composé des tâches suivantes :

- Participer à la définition de la stratégie commerciale par rapport aux différentes cibles et proposer un plan commercial sur l'année avec des outils de suivi clientèle,
- Le développement commercial auprès des clients et prospects sur un portefeuille défini non exhaustif et sur une cible essentiellement en France, Italie et Suisse,
- Proposer, organiser et mettre en œuvre des actions commerciales de prospection pour développer et maintenir son portefeuille et apporter des affaires,
- Mener les différentes phases des actions commerciales : phoning, chiffrage, négociation, brief, rôle de conseil, signature de contrat, suivi de réalisation le jour-j et reporting,
- Réaliser un suivi commercial à l'aide d'un outil de reporting,
- Mener une veille commerciale et concurrentielle continue.

Formation et compétences techniques

- Vous êtes diplômé(e) d'un Bac +2 minimum en commerce ou force de vente,
- Vous disposez d'expérience(s) réussie(s) dans la commercialisation de biens et/ou de services,
- Vous possédez des méthodes de prospections et de ventes avérées et éprouvées, de gestion de dossiers événementiel, d'installation générale, une connaissance des produits (stands, installation générale, structures, chapiteaux...),
- Vous maîtrisez Word, Excel, Powerpoint, les outils CRM et de reporting,
- Vous avez des appétences (voire des compétences) en marketing et en communication,
- Vous avez une connaissance du marché de l'architecture et/ou de la décoration en montagne,
- Vous êtes mobile, pour des déplacements en France ou à l'international,
- Vous êtes titulaire du permis B.

Qualités professionnelles attendues

- Organisé(e),
- Rigoureux(x) et soigneu(x) du détail,
- Capacité à se fixer des objectifs et à les tenir,
- Capacité à travailler en équipe, à rendre compte et à restituer votre travail de manière très professionnelle,
- Grande capacité de travail sur la durée,
- Persévérance,
- Créatif(ive),
- Persuasif(ive).

Qualités personnelles attendues

- Respect des règles de fonctionnement internes et toutes les instructions et procédures en place (sécurité de l'information, le code d'éthique, etc.),
- Attitude positive et ouverture d'esprit,
- Ecoute,
- Diplomatie et flexibilité,
- Enthousiasme, bonne capacité d'adaptation, réactivité et efficacité,
- Curiosité et intérêt pour la montagne, l'architecture et la décoration, le tourisme.

Lieu

Alpespace – 73800 Montmélian (10min de Chambéry et 30min de Grenoble en train)

Merci d'adresser votre CV et en guise de lettre de motivation, une présentation synthétique du salon Alpes Home à partir des éléments disponibles en ligne, par mail à l'adresse suivante : career@mysystemd.com.