

Salons professionnels et grand public, spectacles, compétitions sportives, conventions... La SPL Occitanie Events, basée à Pérols, accueille et organise tout au long de l'année une grande variété d'évènements au sein du **Parc des Expositions de Montpellier** et de la **Sud de France Arena**.

Notre équipe d'environ 70 collaborateurs partage les valeurs fondamentales d'une entreprise :

- **Accueillante** : Nous prenons soin, toute l'année, de nos divers publics : le grand public, les organisateurs, les collaborateurs, les actionnaires et les prestataires.
- **Créative** : Nous apportons des solutions et innovations à nos parties prenantes.
- **Engagée** : Notre volonté de progresser s'inscrit dans le respect de l'éthique et de la déontologie, avec une action constante pour réduire notre impact sur l'environnement.

Certifiée **ISO 20121** par l'AFNOR depuis janvier 2021, la SPL Occitanie Events offre un cadre dynamique et stimulant afin de garantir des événements toujours plus responsables.

Dans le cadre du lancement de son nouveau salon professionnel de la coiffure et de l'esthétique en Occitanie, **Hair Montpellier**, le service commercial de la SPL Occitanie Events recherche :

UN.E CHARGÉ.E D'AFFAIRE SALONS EN CDD

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité de la Responsable salon, vous serez notamment chargé.e de :

MISSIONS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL :

- Prospecter, développer et concrétiser la vente de stands : surfaces, prestations complémentaires, outils de communication
- Effectuer des prospections téléphoniques et sur le terrain
- Enrichir et mettre à jour de la base de données clients et prospects via le CRM (GSM)
- Élaborer les plans d'actions commerciales
- Servir d'interlocuteur direct auprès des exposants sur les événements
- Intégrer et maîtriser rapidement les données d'un marché (acteurs locaux, leaders, partenaires métiers, concurrence, enjeux...)

MISSIONS DE SUIVI ET D'ANALYSE :

- Rédiger des comptes-rendus hebdomadaires de votre activité (analyse qualitative et quantitative du portefeuille, suivi du chiffre d'affaires, encaissement, mesures d'ajustement)
- Participer à la mise œuvre d'opérations de marketing direct et de communication (lancement des salons, relations publiques, événements partenaires, etc.)

NOTRE CANDIDAT.E IDÉAL.E

Diplômé.e d'une formation commerciale (Bac +3 minimum) et disposant d'une expérience réussie sur une fonction de développement commercial, idéalement acquise dans le secteur de l'évènementiel et salons, et possédant les atouts ci-dessous :

COMPÉTENCES :

- Maîtrise de l'anglais professionnel
- Excellentes capacités de prospection et de fidélisation client
- Compétences en négociation commerciale
- Bonne connaissance des techniques de vente

www.spl-occitanie-events.com

SPL OCCITANIE EVENTS – PARC DES EXPOSITIONS DE MONTPELLIER ET SUD DE FRANCE ARENA
Route de la Foire – 34 470 Pérols

Tél. +33 (0)4 67 17 67 17 - contactOE@spl-occitanie-events.com

Société Publique Locale au capital de 6 466 000 euros - RCS Montpellier 844 616 938 - Code APE 8230Z - N° Intracom / FR 45 844 616 938

QUALITÉS :

- Motivé par des objectifs chiffrés
- Dynamisme et engagement
- Autonomie dans la gestion des missions
- Sens aigu de la négociation et de la persuasion

NOS AVANTAGES

CDD de 4 mois - Statut ETAM

Salaire entre 2 000 € et 2 400 € brut mensuel

Prime de 13^{ème} mois - Participation aux résultats de l'entreprise et intéressement

Titres Restaurant (10€)

Mutuelle familiale

Evènements d'entreprise réguliers (séminaires, déjeuners, cause solidaire et/ou sportive...)

Poste basé à Pérols (34), à pourvoir à compter du 02 septembre 2024.

COMMENT NOUS REJOINDRE ?

Vous pensez correspondre au profil ?

Envoyez votre candidature par mail à Tiphanie NATUREL – Responsable Ressources Humaines (tnaturel@spl-occitanie-events.com).

Les candidatures seront traitées à compter du 19 août 2024.