

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'événements au sein du **Parc des Expositions de Montpellier** et de la **Sud de France Arena**.

Notre équipe de 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 d'un remplacement partiel pour congé parental, le service commercial événements accueillis de la SPL Occitanie Events recherche :

UN.E COMMERCIAL.E MICE EN CDD

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous serez notamment chargé.e de :

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET SUIVI DE MARCHÉ :

- Identifier et prospecter des congrès et conventions (selon les Open Date), réseaux, entreprises, fédérations, associations et porteurs de projets en cohérence avec l'axe de développement de votre marché.
- Réaliser des analyses produits/marchés, affiner votre argumentaire de vente et suivre l'évolution de la concurrence.
- Concevoir et actualiser un plan d'actions commerciales aligné avec la stratégie de la Direction Commerciale, en définissant les priorités.
- Planifier vos rendez-vous et déplacements (régionaux, nationaux ou internationaux) et suivre vos performances à travers un reporting hebdomadaire détaillé.

GESTION COMMERCIALE ET SATISFACTION CLIENT :

- Gérer et suivre les demandes commerciales depuis leur réception jusqu'à leur conclusion : étude des cahiers des charges, visites de site, élaboration de devis et rédaction des contrats.
- Réserver les créneaux au planning, créer ou mettre à jour les bases de données prospects et dossiers dans le CRM (GPS).
- Finaliser les dossiers et les transmettre au service Exploitation tout en organisant le briefing.
- Assurer un suivi des contrats (dont le versement des premiers acomptes) et analyser les résultats des actions de fidélisation et marketing direct.
- Garantir la satisfaction client en recueillant leurs retours après prestation et en ajustant vos actions commerciales en conséquence.

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 congrès, 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

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 3 mois : à pouvoir dès que possible jusqu'à mi avril 2025.

Statut Cadre au forfait jours

Salaire à partir de 2 200 € brut mensuel

Prime de 13^{ème} mois

Titres Restaurant (10€)

Mutuelle familiale (prise en charge à 84% par l'entreprise)

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

Poste basé au Parc des Expositions de Pérols (34).

COMMENT NOUS REJOINDRE ?

Vous pensez correspondre au profil ?

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