

FICHE DE POSTE

CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES

En vue de la commercialisation de l'évènement MADE

Type :	PMSMP (pôle emploi) + CDD TO, Freelance, VRP, Apporteur d'affaires
Disponibilité :	Immédiate
Expériences :	Oui / Selon candidats
RQTH :	Acceptée
Salaire :	Adapté selon l'expérience de chacun.

- PROFIL

Respectueux, fiable, dynamique, persévérant, organisé.

Forte expérience en échange, communication et vente. Aisance relationnelle physique et au téléphone. Sens du service, force de persuasion, esprit d'initiative, motivé par le challenge et la satisfaction des interlocuteurs. Savoir décrocher le téléphone et répondre aux mails.

- MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Mission globale : Promouvoir le salon international de musique et de danse (MADE -Music And Dance international Exhibition-) auprès des professionnels du secteur dans le monde entier avec une cible de 75% hors de France.

Développer l'activité auprès des prospects, Identifier les besoins des prospects, Proposer des solutions adaptées, Négocier les contrats, Analyser et résoudre les problématiques, Suivre les performances des ventes, Promouvoir les offres, services et produits du salon, Elaborer et mettre en œuvre des plans de prospection et de vente, Développer et maintenir des relations avec les exposants actuels et potentiels et toute activité lié au développement commercial du projet.

- COMPÉTENCES ET QUALIFICATIONS

REQUISES

Expérience dans la vente, expérience en B2B, Connaissance relative du marché de la musique et de la danse, Compétences en marketing digital, Compétences en langues, grammaire et orthographe (français, anglais, espagnol, portugais, arabe, russe, mandarin, polonais...), Compétences en communication et en relations interpersonnelles, Capacité de travail autonome, Sens de l'organisation et de la gestion du temps, Gestion de portefeuille clients.

Utilisation produits et services web liés à la commercialisation, réseaux sociaux...

- DIPLÔMES, FORMATION, EXPÉRIENCES

DEMANDÉES

L'expérience est privilégiée par rapport aux formations et diplômes.

Bac, BTS ou DUT Techniques commerciales, Ecoles de Commerce, Ecoles d'ingénieur d'affaires, Formation commerciale, Expérience autres secteurs (banques, immobiliers, sport).

- VARIABILITÉS

Sur le terrain, en face à face (déplacements possibles on obligatoires) ; Par téléphone (WhatsApp), Par email, visio, Mobile terrain, télétravail,

En antenne (Uniquement pour les résidents avec accès direct sans correspondance à Saint Germain en Laye ou Versailles ou véhiculé moins de 20min).

- PREFERENCES DE DOMICILIATION

Pas d'impératif pour le télétravail.

Ile de France Ouest (78, 92)

- PARCOURS ET PASSERELLES

Après ancienneté, possibilité d'obtenir un spectre plus large dans les activités annexes confiées.

Responsabilité de comptes clients stratégiques.

- IMPERATIFS

Une bonne conduite professionnelle est indispensable pour rencontrer des ambassadeurs, personnalités politiques et célébrités. Cela inclut l'absence de photos, le respect de l'espace personnel des personnes importantes, une tenue vestimentaire appropriée et un comportement respectueux et professionnel. **Les retards aux rdv ne sont pas tolérés, quelque soit le motif.**

Pas de prises de vacances possibles entre le 15 mai et le 15 juillet et lors des évènements internationaux.

Ouverture d'esprit. Autonomie. Disponibilité.

Pour les postes au bureau, une hygiène correcte, une tenue appropriée et neutre (pas de publicité pour les religions), un comportement et une ponctualité sont exigés.

La FFMusique ne met à disposition aucun équipement séparé selon les préférences alimentaires.

Le poste n'est pas compatible avec les personnes qui ne peuvent pas se déplacer facilement au quotidien.

- DÉMARCHES À SUIVRE POUR POSTULER

CV en français ou en anglais complet

Audio/vidéo ou lettre de motivation

Lien LinkedIn / Instagram

Email

A envoyer à recrutement@ffmusique.fr