

CHARGÉ D'AFFAIRES (F/H)

SPORTCARRIERE recrute pour LOXAM EVENT plusieurs Chargé(e)s d'Affaires en CDI.

Loxam est une société française indépendante du secteur de la location de matériel professionnel, qui a toujours su anticiper, innover et accompagner ses clients dans les secteurs de l'évènementiel, de la construction, et de l'industrie.

Avec plus de 1 100 agences implantées dans 30 pays et le talent de ses 11.000 collaborateurs, le Groupe Loxam est aujourd'hui le leader européen et le 3ème loueur mondial, avec un chiffre d'affaires 2019 de 2,3 milliards.

En septembre 2020, le groupe LOXAM s'est engagé en qualité de Sponsor Officiel de la Coupe du Monde de Rugby France 2023, confirmant sa forte ambition de continuer à accompagner les acteurs sportifs et culturels dans la structuration et le montage de leurs grands évènements.

LOXAM EVENT est une filiale du groupe spécialisée dans l'accompagnement de projets événementiels : Culture & Festival, Sport & Compétitions, Tournages & Diffusion, Mode & Défilés, Salon & Foire, Meetings & Rassemblement, Animations diverses. Elle s'appuie sur le savoir-faire du groupe pour garantir une qualité de service optimale, répondant à tous les besoins des organisateurs.

Le/la Chargé(e) d'affaires est en charge du développement et de la fidélisation d'une cible intéressée par l'activité et les services proposés par LOXAM Event. Il/elle est responsable de la détection d'un besoin jusqu'à l'accomplissement de la mission, de sa facturation et de son recouvrement. Il/elle est garant(e) de l'optimisation de l'utilisation des moyens matériels et humains qui sont affectés à son secteur.

Missions

- Coordination de projets opérationnels, notamment liés à la mise à disposition de matériels pour les organisateurs d'événements ;
- Animation des réseaux des agences LOXAM en local, pour s'assurer de la disponibilité des matériaux et de leurs bonnes livraisons sur site ;
- Vérifier la bonne exécution des prestations le jour de l'événement, et gestion d'éventuels imprévus ;
- Identification des cibles en se tenant informé de l'évolution des données du marché (événements, matériels, prix, concurrence, ...) ;
- Établir la liste des clients et des prospects à potentiel en collaboration avec son responsable ;
- Présentation de l'offre commerciale LOXAM : visite des clients et des prospects ciblés, présentation de l'offre Event, identification des besoins, conseil, négociation et déploiement des accords cadre ;
- Gestion du portefeuille : enrichissement CRM, relance client et analyse des résultats obtenus ;
- Communication interne : reporting, retour des informations terrains, analyse concurrentielle etc.

Profil

- 3 ans d'expérience commerciale dans le domaine de l'événementiel idéalement ;
- Bonne connaissance de l'événementiel, tous secteurs confondus ;
- Profil plus « chef de projet » que « chasseur » ;
- Bonne capacité à nouer des liens étroits avec ses clients ;
- Des compétences techniques en matériels pour l'événement sont un plus indéniable ;
- Appétence pour le travail d'équipe.

Rémunération : à la hauteur de vos compétences

Lieu de travail : Toulouse (31)

Prise de fonction : ASAP