

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ENTERTAINMENT (F/H)

SPORTCARRIERE accompagne VIPARIS dans le recrutement d'un/e Responsable développement commercial Entertainment en CDI.

Avec 10 millions de visiteurs (grand public, visiteurs professionnels, spectateurs) et 800 évènements par an, Viparis se positionne comme un acteur majeur de l'événementiel, leader européen dans l'accueil de congrès et salons, à la pointe des enjeux d'aujourd'hui et de demain.

Fort de ses 12 sites iconiques, Viparis participe au rayonnement de la ville-monde qu'est Paris en y accueillant quotidiennement l'actualité mondiale. Carrefour des multiples passions et intérêts des visiteurs, les équipes de Viparis ont à cœur de transformer et d'améliorer sans cesse l'ensemble des espaces afin d'anticiper et de devancer au mieux leurs attentes.

L'innovation, où qu'elle soit, passe chez Viparis. Leurs lieux sont des espaces de rencontres entre différentes communautés d'intérêts permettant l'innovation par l'échange, et ils investissent sur les nouvelles passions qui éclosent partout dans le monde. Qu'il s'agisse de la recherche médicale avec le congrès de cardiologie, du numérique avec Viva Tech, de l'agriculture, de l'automobile ou encore du e-sport. Tout ce qui est à la pointe de l'innovation dans le monde franchit les portes de Viparis.

Leurs lieux : Paris Expo Porte de Versailles, Paris Le Bourget, Paris Nord Villepinte, CNIT Forest, Espace Champerret, Espace Grande Arche, La Serre, Paris Convention Centre, Palais des Congrès de Paris, Palais des Congrès d'Issy, Les Salles du Carrousel, et à l'Hôtel Salomon de Rothschild.

Missions

Sous la responsabilité du Directeur Entertainment et Expériences, le/la Responsable développement commercial Entertainment développe le chiffre d'affaires du segment dont il/elle a la charge, dans le respect du plan d'actions commercial et des orientations stratégiques de l'entreprise.

Dans le cadre de son activité, le/la titulaire du poste a pour principales missions de :

- Construire un plan d'action commercial innovant pour un business model atypique et en assurer la mise en œuvre ;
- Gérer les demandes entrantes du service et émanant du réseau existant, en particulier les demandes pour l'accueil de spectacles/festivals etc.. ;
- Établir les réponses à ces demandes et l'administration commerciale, de la proposition au suivi du déroulement des manifestations : devis, contrats, suivi des règlements ;

- Répondre aux sollicitations et aux projets du réseau ;
- Réaliser la veille commerciale et concurrentielle du secteur Entertainment au global ;
- Participer à l'élaboration du budget de l'année n+1 et du budget Plan ;
- Gérer la base de données et le CRM : identifier les prospects du secteur Entertainment susceptibles d'organiser leurs événements à Paris (agences événementielles, entreprises internationales, producteurs, studios de création, associations...);
- Animer et développer un réseau d'acteurs à même de générer du chiffre d'affaires, entretenir les relations clients, et participer au sens large à la dynamique de développement de la Direction Entertainment et Expériences ;
- Piloter et contribuer à des projets transverses ;
- Contribuer à l'établissement, à l'amélioration et au respect des process et engagements qualité et développement ;
- Promouvoir la destination Paris et les 12 sites VIPARIS, piloter les stratégies de vente incluant les campagnes de phoning, de marketing direct, les visites de sites et rencontres commerciales, les workshops, les salons..., durable.

Les missions précitées ne sont pas exhaustives, peuvent dépendre des spécificités du site ou du département sur lequel le/la collaborateur(trice) est affect(e) et restent évolutives.

Profil

5 ans minimum d'expérience à un poste commercial incluant une dimension événementielle.

SAVOIR-FAIRE

- Expérience en développement commercial B to B dans le secteur de l'Entertainment ;
- Connaissance et idéalement expérience de la Production Spectacle ;
- Qualités rédactionnelles et oratoires ;
- Organisation et gestion des priorités ;
- Expérience de 5 à 8 ans.

SAVOIRS

- Formation supérieure type école de commerce ou équivalent ;
- Maîtrise des outils bureautiques et facilité d'adaptation aux logiciels métiers ;
- Maîtrise de l'anglais.

SAVOIR-ÊTRE

- Qualités relationnelles et de communication : sens du service client et travail en équipe ;
- Autonomie et prise d'initiatives ;



- Réactivité, adaptabilité et disponibilité ;
- Rigueur et implication : orientation résultats ;
- Créativité et capacité à apprendre ;
- Intelligence situationnelle et bonne culture générale

Type de contrat : CDI temps plein, Disponibilité ponctuelle sur les soirs et week-ends

Lieu : Paris Porte Maillot

Début du contrat : ASAP

Rémunération : Selon Profil

À la recherche de tous les talents, Sportcarrière s'engage en faveur de l'égalité. Toutes les candidatures seront examinées sans considération de race, couleur, religion, sexe, âge, pays d'origine, handicap, ou données génétiques.