

## **Responsable Commercial(e) Salons**

Créée en 1987, **SEXTANT** est une institution parmi les agences marseillaise.

Rachetée en 2016 par le Groupe ALTEOR, c'est une agence en plein développement, propriétaire et organisatrice des 4 salons de l'immobilier IMMEXPO (Aix, Marseille, Toulon et Avignon).et de RDV CONNECT (Nouveau salon qui sera lancé en mars 2019 )

Vous travaillez au sein d'une petite équipe pluridisciplinaire, exigeante et expérimentée. Plus d'info : <http://sextant.fr/>

### **Profil:**

Vous êtes fascinés par les technologies d'aujourd'hui et de demain ?

Vous aimeriez travailler pour des salons B2B/B2C ayant l'innovation au cœur de leur ADN ?

Développer un portefeuille dans un contexte dynamique est un challenge que vous avez envie de relever ?

SEXTANT recherche pour le développement de ses salons un(e) Responsable Commercial(e) Salons.

### **POSTE:**

#### **Préparation de la commercialisation :**

- Analyse du portefeuille clients et élaboration d'un plan d'action commercial et priorités d'action, en accord avec la stratégie commerciale définie par la Direction
- Veille concurrentielle et visite de salons concurrents
- Enrichissement de la base de données CRM
- Implantation des stands et optimisation de la sectorisation du salon

#### **Mise en œuvre du plan d'action commercial**

- Prospection, négociation et vente des emplacements, d'outils de communication et dérivés
- Détection du potentiel, prospection et développement du portefeuille, fidélisation
- Accompagnement des clients jusqu'à l'évènement : conseil sur l'organisation de leur participation, entretien de la relation client

#### **Reporting**

- Reporting régulier et analyse de l'avancement des ventes avec projection d'atterrissage
- Evaluation des actions commerciales et mises en place des actions correctives
- Relances des paiements, si besoin.

### **PROFIL RECHERCHE :**

- De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente de services en BtoB. Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation.
- Ambitieux, vous avez le sens du résultat et appréciez la prospection de nouveaux clients.
- Profil de développeur, proactivité, esprit d'équipe, excellent relationnel sont autant de qualités et de capacités attendues chez le candidat nécessaire au poste.

**Salaire fixe :** 24.600€ à 25.500€

**Commissions :** 4% sur le chiffre d'affaires

**Prise de poste :** Dès que possible

**Expérience dans le poste :** Minimum 1 an

**Statut du poste :** Agent de maîtrise du secteur privé

**Zone de déplacement :** nationale

**Secteur d'activité du poste :** Organisation de salons professionnels