

## Offre d'emploi CDD Chargé d'affaires salons

---

### Catégorie

Niveau d'études : Bac + 3

Expérience souhaitée : 2 à 5 ans

Durée du contrat : CDD 18 mois

Salaire : entre 2250 € et 2400 € bruts mensuels suivant expérience / 13<sup>ème</sup> mois en sus.

### Entreprise

Destination Angers est une SPL – Société Publique Locale – qui a pour mission de gérer et développer l'activité touristique (affaires/agrément) et événementielle à Angers.

Destination Angers porte le développement et l'organisation de 10 marques événementielles, salons professionnels ou grand public dont le SIVAL, Salon des matériels et techniques pour les productions végétales.

Destination Angers recrute pour son pôle Evénements propriétaires, un(e) chargé(e) d'affaires salons.

*Temps de travail* : 39 heures hebdomadaires avec jours de RTT

*Avantages* : tickets restaurants, mutuelle.

*Lieu de travail* : Parc des Expositions, Route de Paris – 49044 Angers

*Prise de poste* : dès que possible.

### Description du poste

Au sein du pôle Evénements propriétaires de Destination Angers, vous prenez en charge la commercialisation et le développement du chiffre d'affaires de manifestations organisées par Destination Angers, et prioritairement du SIVAL, salon des matériels et services pour les productions végétales.

Au sein de l'équipe commerciale salons au parc des expositions, et en lien avec la direction du pôle et les chefs de projet des manifestations, vous aurez en charge sur le SIVAL, et en complément sur d'autres événements professionnels ou grand public :

- Suivi et fidélisation d'un portefeuille de clients exposants.
- Prospection et recrutement de nouveaux exposants en lien avec la stratégie de l'événement / vente de services et prestations ; négociation ; gestion de la relation commerciale. Participation à l'élaboration et mise en œuvre des plans d'actions commerciales sur les clientèles visées. Relances téléphoniques et mails.



- Reporting commercial régulier. Analyse commerciale des secteurs travaillés, recueil et partage des feedbacks clients.
- Suivi de l'exécution des commandes / implantation des espaces vendus
- Suivi de la vente : finalisation avec l'administration des ventes et les opérations, gestion des relations avec les exposants pendant les manifestations.
- Veille et apport d'innovation. Benchmark / culture produit et sectoriel.
- Mise à jour et enrichissement de fichiers
- Conseils et accompagnement des entreprises pour leur participation.
- Participer, dans vos activités, au déploiement opérationnel de la démarche RSE ISO 20121 et contribuer activement à son amélioration continue

### Profil

Dynamique et pro actif, vous êtes animé(e) par un esprit d'équipe et avez le sens du contact, de la négociation et du service client. Vous faites preuve d'aisance relationnelle, et le contact direct par téléphone ou rendez-vous est une modalité que vous mettez facilement en œuvre.

De formation commerciale Bac + 2, vous justifiez idéalement d'une expérience réussie d'au moins deux ans dans l'univers de l'évènementiel et/ou de la régie publicitaire, ou en commercialisation en B to B.

Pour réussir dans ce poste, vous devez faire preuve de dynamisme, de rigueur, d'adaptabilité et aussi avoir le sens de l'écoute.

Une bonne connaissance du tissu économique local et tout particulièrement de la filière végétale spécialisée serait un atout.

Une bonne maîtrise des outils informatiques est indispensable.

Une connaissance des logiciels métiers « Foires et salons » serait un plus.

Anglais souhaité.

Candidature (lettre de motivation et C.V.) à adresser par mail avant le 30 avril :

- [demandeemploi@destination-angers.com](mailto:demandeemploi@destination-angers.com)
- Référence à rappeler : CDD\_chargé\_affaires\_salons\_2026 dans l'objet du mail
- Prise de poste : dès que possible.