

Offre d'emploi CDI Chargé(e) de développement

Catégorie

Niveau d'études : bac + 3 minimum

Expérience souhaitée : Expérience avérée dans le secteur commercial et événementiel d'au moins 5 ans

Durée du contrat : CDI à compter de janvier 2024 / Candidature ouverte en interne et en Externe

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 recrute pour son Pôle Evénements accueillis un(e) chargé(e) de développement

Temps de travail : 39 heures hebdomadaires avec jours de RTT

Avantages : tickets restaurants, mutuelle

Lieu de travail : basé(e) au Centre de Congrès Jean Monnier à Angers, vous serez amené(e) à vous déplacer au sein des établissements de la société, sur des sites extérieurs, et sur des salons/événements de prospection

Description du poste

Au sein du pôle Evénements accueillis, vous dépendrez du Directeur du Centre de Congrès et du pôle Evénements accueillis.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Promouvoir les équipements de Destination Angers (Centre de Congrès, Parc des Expositions) auprès d'une cible de clients et prospects (locaux/régionaux/nationaux ou internationaux) organisateurs d'événements (Congrès, séminaires, Colloques, Conventions d'entreprises, Salons...).
- Assurer la vente et la concrétisation de la location des espaces de ces équipements et des prestations de services en collaboration avec les chargés d'affaires selon les objectifs définis par la Direction.
- Participer activement à l'augmentation du taux d'occupation des équipements de Destination Angers en captant des événements sur des périodes creuses.
- Répondre à des appels d'offres, ou candidatures en lien avec le Convention Bureau, pour l'accueil d'événements nécessitant la collecte d'éléments transversaux à l'entreprise (devis, informations liées à la destination, capacités d'accueils...).

SUR LE DEVELOPPEMENT :

- Proposer un plan de prospection et son plan d'actions commerciales chiffré pour doper les ventes
- Identifier, démarcher de nouveaux clients et capter de nouveaux événement accueillis au Centre de Congrès ou au Parc des expositions.

CENTRE DE CONGRÈS | PARC DES EXPOSITIONS

OFFICE DE TOURISME

7, Place Kennedy – BP 15157 - 49051 ANGERS Cedex 02

contact@destination-angers.com + 33 (0)2 41 23 50 00

www.destination-angers.com

- Mettre en place les opérations commerciales correspondants à la nature des événements prospectés (congrès, conventions, événements d'entreprise...).
- Repérer les événements tournants sur lesquels positionner les équipements de Destination Angers
- Assurer la représentation des équipements de Destination Angers sur les salons professionnels
- Tenir une mise à jour continue des fichiers de prospections
- Garantir une veille permanente de l'actualité de nos clients / prospects
- Analyse des opportunités de prospection sur les événements produits par DA
- Constitution et suivi de dossiers de candidatures

SUR LE MARKETING PRODUIT :

Proposer et créer de nouveaux produits et/ou innovants visant à développer notre image/marge en lien avec la chargée de communication Affaires, ou par la captation d'événements à fort potentiel pour le développement du CA du pôle événements accueillis.

SUR LA GESTION TECHNIQUE :

- Participation à la stratégie de développement en lien avec la Direction des événements accueillis.
- Définition, construction et mise en œuvre de plan de prospection dédiée à chaque cible de client.
- Identification et analyses des cahiers des charges en lien étroit avec les chargés d'affaires pour en mesurer/optimiser les opportunités de CA.

CONTRIBUER à la mise en œuvre de la démarche ISO 20121

- Participer, dans ses activités, au déploiement opérationnel de la démarche RSE ISO 20121 et contribuer activement à son amélioration continue

Description du profil recherché

- Négociation, argumentation et persuasion
- Proactivité et intelligence de situation
- Sens des relations publiques et de la satisfaction client.
- Sens de l'initiative
- Techniques de ventes
- Capacités relationnelles, écoute et flexibilité
- Rigueur ; organisation ; autonomie et réactivité
- Disponibilité (travail le soir et le week-end en fonction des événements)
- Optimisation des ressources
- Connaissances langues étrangères (anglais impératif)
- Outils bureautiques (pack office, GPS, Internet)

Vos outils : Téléphone portable / Véhicule de service à partager / Ordinateur portable

Candidature (lettre de motivation & C.V.) à adresser par mail avant le 30 octobre 2023 à :

- **demandeemploi@destination-angers.com**
- Référence à rappeler dans l'objet du mail : CDI_Chargé_Développement_Evénements_accueillis2024
- **Prise de poste : Janvier 2024**