

## **INFORA EVENTS Recruitment recherche pour un de ses clients .... son Directeur Commercial (H/F) Création de poste -- CDI**

---

**Description du poste :**

*janvier 2019*

---

**Vous aurez la responsabilité de la commercialisation des offres** avec une double mission :

- **Vente directe** auprès des décideurs sur secteur événementiel, au sens large, incluant les sites, les festivals, les organisateurs de manifestations publiques (sportives, culturelles, économiques ..)
  - Générer des leads à partir de l'offre sur catalogue
  - Promouvoir les offres auprès des décideurs et des prescripteurs
  - Traiter rapidement et efficacement les leads entrants en lien avec équipes Opérations
  - Suivre et alimenter la relation commerciale des clients
- **Mise en place de contrats de licences** du système propriétaire développé sur certains pays en particulier Inde, Chine, Pays du Golfe :
  - sélection de partenaires commerciaux dans le monde
  - suivi des licences

Bien au-delà de votre fonction commerciale....

.... vous participerez au fort développement de la société :

- Affiner la stratégie marketing et la dérouler (catalogue, présentations, participations aux salons professionnels, ...),
- Gérer la stratégie digitale et son implémentation (site Web, référencement, réseaux sociaux,...)
- Etre force de proposition pour définir avec les équipes techniques le développement des produits

Le poste est rattaché au Président

---

### **La société :**

---

Startup créée fin 2016 en phase d'expansion rapide, développant une technologie de pointe permettant de créer des animations de grande ampleur et spectaculaires aussi bien pour l'intérieur de bâtiments qu'en extérieur.

15 salariés

Ses clients, en France et à l'international :

- des agences événementielles
- des grandes marques
- des lieux de divertissement
- ...

## ***Profil recherché :***

---

### **Les incontournables :**

- Formation école de commerce (Bac+5) ou Ingénieur
- Langues :
  - Anglais (bilingue - natif de préférence)
  - Français
  - une 3<sup>e</sup> langue est un plus (chinois, arabe, espagnol)
- 5 ans, minimum, d'expérience dans la vente de prestations dans le secteur évènementiel (prestataires techniques et/de service – sites – agences évènementielles - .... ).
- Qualités requises :  
Rigueur - Autonomie – Organisé - un bon relationnel - bon négociateur

Salaires : 60 000 € + variables

Poste basé : Région Nouvelle Aquitaine (avec possibilité de télétravail)  
Voyages à prévoir France et international

Disponibilité : poste à pourvoir dès que possible.

---

## ***Pour plus d'information et pour postuler :***

---

### **INFORA**

Candidature avec CV – lettre de motivation – prétentions

Patrice Perret - 01 47 25 25 30 – [patrice.perret@infora.fr](mailto:patrice.perret@infora.fr)