

OFFRE D'EMPLOI

L'agence Le Monde Inuit recrute un(e) **Business Developer** !

Le Monde Inuit est une agence événementielle et audiovisuelle BtoB basée dans le Sud-Ouest mais couvrant le territoire national. Nous organisons tous types d'événements : conventions, plénières, assemblées générales, soirées d'entreprise, séminaires, road-show, inaugurations, etc. Nous réalisons également 60 à 70 films par an.

Au sein d'une tribu polyvalente, dynamique et sympa, tu travailleras en étroite collaboration avec la direction et en synergie sur plusieurs dossiers !

Tu débordes d'ambition ? Ça tombe bien, car il nous en faudra pour aller encore plus loin ! Aujourd'hui, nous sommes en pleine croissance avec de beaux projets pour l'avenir. C'est dans ce contexte que nous avons besoin de toi pour assurer le développement de l'entreprise en recherchant de nouveaux clients.

Tes talents

- Tu es orienté 100% client,
- Tu as le sens de l'humour, tu es souriant, convivial et de bonne humeur,
- Tu as une aisance relationnelle (physique et au téléphone) qui te permet de tisser des liens privilégiés avec tes interlocuteurs et de créer, dès le premier contact, des relations de confiance avec les gens,
- Doté d'un tempérament commercial de chasseur, la prospection ne te fait pas peur, tu aimes décrocher des rendez-vous et convaincre !
- Tu es dynamique, autonome, persévérant, organisé. Tu as le sens des initiatives et des responsabilités que tu sauras partager en équipe,
- Tu es curieux et sais être à l'écoute,
- Tu t'épanouies dans une entreprise régie par des valeurs plutôt que par des règles,
- Tu aimes relever des nouveaux challenges.

Tes atouts

- Plus qu'un diplôme (bac +2/3), plus qu'un profil stéréotypé, nous recherchons avant tout une femme ou un homme charismatique, une personnalité,
- Tu possèdes une expérience dans le domaine événementiel et idéalement un réseau de clientèle,
- Tu maîtrises les outils informatiques/internet.

Ta Mission et tes responsabilités

- Tu détermines la stratégie de prospection et participes à la mise en place du plan d'actions commercial,

- Tu développes et assures le suivi d'un portefeuille de prospects (physique, tel, mail...) à travers l'analyse des besoins des prospects, le tissage d'une relation de confiance durable et la constitution d'un argumentaire sur-mesure,
- Tu participes à l'animation et au développement de nos réseaux et réseaux sociaux pour faire la promotion du Monde Inuit et de ses savoir-faire,
- Tu participes à l'élaboration des outils de promotion du Monde Inuit (avec le soutien des chefs de projets et des fonctions support),
- Tu qualifies et met à jour la base commerciale,
- Tu assures un reporting précis et constructif de tes activités et performances,
- Tu assistes à certaines réalisations (event & films) inuit pour rester au contact du terrain.

Tes prospects

Une variété d'interlocuteurs issus des directions Achats, Communication, Direction Générale, Commerciale, Marketing, etc... des entreprises régionales et nationales.

Notre offre

Lieu principal : Agence de Mérignac (26 avenue Gustave Eiffel – 33 700 Mérignac) et home office

Déplacements : sur les différentes agences Inuit, et en région

Format : CDI à temps-plein. Poste à pourvoir dès début septembre

Rémunération :

- Package de rémunération fixe à négocier (selon profil et expériences) et prime sur objectif,
- Budget de représentation pour les frais avec carte bleue dédiée,
- Mutuelle et Prévoyance
- Ordinateur et téléphone portables...

Autre : Titulaire du permis B avec véhicule souhaité.

Autres avantages de l'offre :

- Cadre de travail convivial, collaboratif et bienveillant,
- Intégration dans une équipe de passionnés et une agence à potentiel.

Pour postuler, merci de nous faire parvenir ta candidature (CV / lettre de motivation / photo et tout autre support susceptible de faire la différence : vidéo, liens, book...) par mail à : rh@lemondeinuit.fr

On a hâte de te rencontrer !

