

OFFRE D'EMPLOI COMMERCIAL(E) RÉCEPTIF ET CHARGÉ(E) DE MISSIONS H/F



PROFIL

De formation supérieure commerciale, vous avez acquis une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente de services, obligatoirement acquise dans le secteur événementiel professionnel / tourisme d'affaires, auprès de clients organisateurs aguerris.

De nature curieuse, dynamique, autonome et très organisée, vous disposez d'un excellent relationnel, pour assurer un contact de qualité et de confiance avec nos clients, tout en étant force de recommandation, d'inspiration et de négociation commerciale.

Votre esprit d'analyse, votre aptitude à innover, votre sens de la négociation, associés à votre gestion du stress et votre capacité à concrétiser vous permettent de contribuer directement à l'objectif annuel de chiffres d'affaires de l'équipe commerciale.

Disponible, réactif, vous êtes aussi à l'aise en communication écrite qu'orale. Excellent niveau d'anglais et de français obligatoire. La connaissance d'une autre langue (allemand, italien, etc.) serait un plus. Vous maîtrisez les logiciels bureautique, CRM (USI) et les outils digitaux comme LinkedIn.

LA MISSION

Intégré(e) au sein de la Direction Commerciale et du Développement, vous participez directement à la réalisation du chiffre d'affaires du Grimaldi Forum et à la fidélisation d'une clientèle de professionnels exigeants. Vous prenez en charge à la fois des activités commerciales réceptives à forts enjeux mais aussi la gestion de projets spécifiques transversaux pour l'équipe commerciale.

- En relation directe avec nos prospects et clients, vous étudiez avec eux des solutions événementielles concrètes et sur-mesure, grâce à vos qualités d'écoute et de conseil. Vous êtes force de proposition commerciale et source d'innovation auprès de nos clients organisateurs, dans un contexte économique hautement concurrentiel.
- Vous assurez l'établissement de cotations jusqu'à la signature du contrat de location d'espaces, supervisez l'organisation de visites d'inspection client, assurez le suivi de la base de données commerciales et le reporting commercial.
- En tant que Chargé de missions, vous pilotez différents projets, à caractère logistique, commercial ou administratif, pour l'ensemble de l'équipe commerciale et assurez notamment la coordination de l'opération annuelle de relations publiques clients, organisée en collaboration avec la DTC, à l'occasion du Grand Prix de F1.

L'ENTREPRISE

Reconnaisable par son design spectaculaire, le centre de congrès et de culture de Monaco offre une surface modulaire de 35.000 m² pour l'organisation de conférences, congrès, salons, expositions, concerts et spectacles.

Accueillant en moyenne 100 événements et 250.000 personnes par an, le Grimaldi Forum Monaco est plébiscité pour la qualité de ses espaces et le savoir-faire de son équipe de 140 professionnels.

Acteur majeur de l'univers événementiel monégasque, certifié ISO 14001 et ISO 20121, à la pointe de la technologie, le Grimaldi Forum Monaco propose des espaces et des prestations événementielles sur mesure.

Prochain challenge d'envergure à horizon 2025 : accroître sa surface d'exploitation de plus de 6000 m² supplémentaires, dans le cadre du projet d'extension en mer de la Principauté.

Retrouvez plus d'informations sur notre Event Factory : www.grimaldiforum.com