



Responsable commercial

Sous la responsabilité du Directeur de salon,
il commercialise le salon auprès de son portefeuille clients.

Fidéliser la clientèle existante

Conquérir de nouveaux exposants
en prospectant

Comprendre les besoins des exposants pour
les conseiller sur les modalités de leur présence,
leur vendre des prestations de service annexes
pour optimiser leur visibilité (publicité),
et assurer la qualité de leur participation au salon.

Travailler avec l'ensemble de l'équipe salon
(fonction commerciale et marketing)
ainsi qu'avec les services transverses
(administration des ventes, technique, digital)



EXPÉRIENCE

Commercialisation
de services B to B
(une connaissance du marché
est un plus).



SAVOIR-ÊTRE

Esprit d'équipe,
aisance relationnelle,
rigueur et organisation,
capacité à prospecter
de nouveaux exposants



LANGUE

Anglais courant



PERFORMANCE

Vos résultats
seront récompensés
par un système
de rémunération motivant
(fixe + variable)