

# Responsable développement marché congrès H/F

 Reims, France  Commerce  En présentiel

[Postuler à cette offre d'emploi](#)

[Partager](#)

## Description de l'entreprise

### « Et les hommes se rencontrent »

**C'est la devise de GL events.** Acteur international de référence dans le monde de l'évènementiel, GL events se développe sur trois grands segments : l'organisation d'événements, la gestion d'espaces événementiels et les services pour salons, congrès et événements et accompagne ses clients de la conception à la mise en œuvre de leurs manifestations partout dans le monde.

Filiale du groupe GL Events, **Reims events** exploite le Centre des Congrès, le Parc des Expositions et l'ARENA.

L'entreprise est experte de l'accueil et de l'organisation de manifestations économiques et culturelles : foires, salons, congrès, conventions, évènements sportifs ou concerts. Aussi bien pour les professionnels que pour le grand public

## Poste

Pour renforcer notre activité MICE, nous recherchons notre futur **Responsable développement de marché congrès H/F**

Par une prospection de votre marché et la mise en œuvre d'un plan d'action commercial dédié, vous contribuez activement à notre croissance.

Plus spécifiquement, vous :

1. Développez et actualisez le fichier prospects, clients et prescripteurs :

- Identifier et recueillir des informations sur de nouveaux prospects, clients et prescripteurs et des événements susceptibles de se tenir dans nos sites (Centre des Congrès, Parc des Expositions et Aréna )
- Mettre à jour régulièrement le CRM avec les coordonnées et les informations pertinentes.
- Elaborer les dossiers de candidatures

2. Prospectez de nouveaux clients et effectuez une veille concurrentielle :

- Rechercher activement de nouveaux clients potentiels sur le marché cible.
- Effectuer une veille concurrentielle pour identifier de nouvelles opportunités de développement.
- Assurer une présence terrain permanente par la prise de rendez-vous active avec les cibles potentielles.

3. Construisez et entretenez le réseau des organisateurs d'événements sur le marché dédié :

- Établir et maintenir des relations solides avec les organisateurs d'événements clés du marché cible.
- Participer à des réseaux professionnels et à des événements pertinents pour promouvoir nos sites et renforcer des contacts.

4. Conduisez des opérations de repérage clients - prospects :

- Identifier les besoins spécifiques des clients
- Organiser des visites de repérage pour les clients potentiels et des opérations de séduction afin de présenter les lieux et services.

5. Construisez des actions et offres de promotion :

- Proposer des offres et actions promotionnelles en collaboration avec la Direction pour attirer de nouveaux clients.

6. Participez activement aux actions de promotion du site et de la destination :

- Représenter l'entreprise lors d'événements promotionnels, de salons professionnels, workshops ou d'autres manifestations.

- Travailler en synergie avec l'équipe de Chefs de Projet Manifestations accueillies en leur apportant de la visibilité et en suivant les demandes prospects qui leur sont transmises

#### 8. Reporting :

- Fournir de manière hebdomadaire le rapport des rendez-vous, leads/contacts et actions passées et à venir.

## Profil

Vous êtes diplômé d'une formation du cycle supérieur et avez une **expérience confirmée dans le développement commercial B to B** ?

Vous avez idéalement déjà une bonne connaissance de l'écosystème « **congrès** » ?

Vous possédez d'excellentes compétences relationnelles et savez créer et maintenir un réseau ?

Vous êtes rigoureux, autonome et à l'aise avec des cycles de vente courts et longs termes ?

**Vous maîtrisez l'anglais** et êtes à l'aise pour évoluer dans un **contexte international** ?

Alors n'hésitez pas à candidater pour rejoindre une équipe au service de ses clients et de son territoire !

## Autres informations

*"Votre différence est notre richesse. Nous nous engageons en tant qu'entreprise inclusive, quel que soit votre profil, nous examinerons votre candidature avec équité »*

[Postuler à cette offre d'emploi](#)

Powered by  **inrecruiting.**

[Déclaration d'accessibilité](#)