

## **CDI temps plein – ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)**

### **Descriptif du poste**

Standing Events est une agence de communication événementielle spécialisée dans les salons professionnels du secteur Coiffure/Beauté.

Leader national de l'organisation d'évènements professionnels du secteur depuis plus de 15 ans, Standing Events a en portefeuille 5 évènements par/an dont l'évènement leader du secteur à Paris.

Avec 4 salons, 2 congrès professionnels et une plateforme digitale 365 de contenus et présentation de produits, STANDING EVENTS est le leader dans l'organisation de salons nationaux et internationaux sur le secteur de la beauté professionnelle : MCB by Beauté Sélection Paris, Beauté Sélection Lyon, Beauté Sélection Nantes, Beauté Sélection Strasbourg, BS Congress Deauville, BS Congress Cannes et une Plateforme : HairBeauty 365.

Pour accompagner sa dynamique de croissance et avec la constance de déployer et proposer de nouveaux services et produits pour ses clients et partenaires, STANDING EVENTS recrute pour renforcer ses équipes commerciales un(e) Attaché(e) Commercial.

Une organisation en mode projet qui place au cœur de l'organisation le respect des valeurs d'entreprise, l'esprit d'équipe, la convivialité et la bienveillance. Telles sont les clés indispensables pour intégrer et s'épanouir au sein de STANDING EVENTS.

### **Vous aurez pour missions principales de :**

- Participer à la construction du plan de commercialisation par salon (cible nationale et internationale, nomenclature, fidélisation/prospection, offre, tarifs, planning, visites salons.)
- Détecter et proposer les nouveaux besoins clients en vente additionnelle
- Assurer le rebooking des clients sur les salons commercialisés, définition des besoins, positionnement, en assurant, en lien avec les commerciaux, la conduite commerciale et la contractualisation de la vente
- Développer la vente additionnelle avec les prestations complémentaires, technique, communication, services pour l'ensemble des clients positionnés, en définissant l'argumentaire commercial, en assurant la conduite de la négociation jusqu'à la conclusion de la vente
- Entretenir la relation dans le temps avec des contacts réguliers afin de développer les ventes auprès des clients actifs, et les accompagner dans l'organisation de leur présence sur l'évènement
- Assurer le traitement administratif des dossiers clients positionnés sur les salons commercialisés (facturation, suivi dossier, suivi règlements en lien avec l'équipe administrative) en vérifiant la conformité de la vente
- Gérer avec le service administratif les litiges commerciaux avant salon
- Établir son reporting commercial
- Utiliser les systèmes d'information et outils CRM commerciaux

- Organiser la communication commerciale auprès des clients en lien avec les commerciaux et la responsable marketing/communication

**Profil :**

2 à 3 ans d'expérience minimum requise

Vous êtes à l'aise avec les outils digitaux et informatiques

Des déplacements sont à prévoir

Poste à pourvoir immédiatement et basé à Wasquehal (59290)

Modalités de collaboration : CDI, Salaire fixe + Prime d'objectifs

*Merci d'adresser vos candidatures à :*

*Antoine DESWARTE 06 20 03 61 51 [adeswarte@les-commerciaux.fr](mailto:adeswarte@les-commerciaux.fr)*