



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-evenementiel-f-h>

Chargé de Développement Commercial Événementiel F/H

Organisme employeur
SCI VALTERRE

Description

Le château de Vaux-le-Vicomte recherche son.s.a futur.e commercial.e événementiel.

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous développez les relations avec les agences événementielles, les conciergeries, les entreprises en France et à l'international. Vous assurez un rôle d'ambassadeur de la marque VLV en externe.

Vous serez en charge des missions suivantes :

- Développement du rayonnement et de l'image de VLV en France et à l'international en vous rendant à certains salons/ workshops/ démarchages en fonction de la stratégie commerciale

Vos principaux clients seront les entreprises locales Ile-de-France, les agences réceptives, les professionnels de l'événementiel, les conciergeries de palace...

- Développement du portefeuille client.
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et en assurer la veille
- Création de supports de promotion en fonction des clients et des marchés
- Vous participez à la création d'offres marketing et commerciales pour rendre Vaux-le-Vicomte plus attractif vis à vis de vos cibles
- Organisation d'éductours
- Participation aux visites de repérage
- Suivi et bilan de vos actions
- Assurer un suivi à travers notre C.R.M
- Vous pourrez être amené de façon ponctuelle à participer à la coordination d'évènements

Type de poste

Temps plein

Secteur

GESTION DES SITES ET MONUMENTS HISTORIQUES ET DES ATTRACTIONS TOURISTIQUES SIMILAIRES

Lieu du poste

77269, MAINCY, MAINCY, France

Salaire de base

37000 € - **Salaire de base**
39000 €

Date de publication

21 octobre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au

20.11.2025

Qualifications

Qualifications :

- Formation supérieure (Bac + 2) Marketing/commercial/Évènementiel + expérience confirmée dans la vente si possible dans le secteur événementiel.

Compétences

- Bilingue anglais obligatoire (une langue supplémentaire serait un atout : chinois, russe, arabe)
- Une connaissance du paysage événementiel et des lieux de réception
- Maîtrise du Customer Relationship Management, HUBSPOT souhaitée

Aptitudes

- Organisé(e), rigoureux(se), méthodique, vous êtes doté(e) d'un bon esprit d'analyse.
- Autonome
- Aisance relationnelle et appétence pour la relation client
- Vous appréciez et maîtrisez la négociation
- Tempérament de challenger
- Bonne compréhension des enjeux logistiques et opérationnels des événements
- Force de proposition pour développer de nouvelles opportunités

Modalités de travail :

- Rémunération selon profil
- CDI, statut cadre, forfait jours 218/an
- Nombreux déplacements à prévoir

Avantages :

- 1/2 13ème mois
- Primes en fonction de critères ou d'atteinte d'objectifs fixés par la Direction et du résultat financier de l'entreprise en fin d'année
- Invitations pour vos proches afin de venir sur le domaine durant la période d'ouverture