



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-e-senior-f-h-2>

Technico-Commercial.e Senior F/H

Description

Chez STARDUST Group, nous croyons en la force du collectif et en la passion de nos équipes pour faire la différence. En tant que Technico-Commercial.e Senior, nous vous invitons à jouer un rôle central dans notre développement et à participer pleinement à l'aventure humaine qui fait notre succès.

Nous vous proposons de travailler en étroite collaboration avec la Direction Commerciale et la Direction Générale, afin d'assurer le déploiement de la stratégie sur le secteur de l'audiovisuel, du digital et de l'événementiel.

Votre quotidien s'articule autour de plusieurs axes majeurs. Vous assurez d'abord la gestion et la fidélisation d'un portefeuille de clients stratégiques, en maintenant une relation de confiance et en veillant à leur satisfaction à chaque étape des projets. Constamment à l'écoute, vous identifiez leurs besoins et proposez des solutions sur-mesure en valorisant l'offre globale de STARDUST Group. Qu'il s'agisse de prestations techniques, digitales ou audiovisuelles complètes, vous accompagnez les clients du premier contact jusqu'à la livraison et veillez à la qualité des services proposés.

Par ailleurs, vous participez activement à la prospection commerciale. Vous mobilisez votre réseau, votre expertise du marché et la notoriété du groupe pour conquérir de nouveaux clients à fort potentiel, avec une attention particulière portée à la région Île-de-France. Vous élaborez des plans d'action ciblés, prospectez et négociez avec justesse afin de transformer les opportunités en collaborations durables.

Vous intervenez aussi dans la conception et le suivi des offres commerciales. Vous rédigez des propositions personnalisées, pilotez les appels d'offres et veillez à la cohérence des prestations, depuis la phase d'avant-vente jusqu'à la facturation finale. En parallèle, vous contribuez à l'élaboration des politiques et stratégies commerciales du groupe, en identifiant de nouveaux leviers de croissance et en participant à la veille d'innovation sur le secteur.

Garant de l'image et de la réputation du groupe, vous travaillez main dans la main avec les équipes techniques et logistiques afin de garantir la faisabilité et la qualité des solutions déployées. Vous suivez l'avancement des prestations, gérez les éventuels litiges et veillez à l'adéquation entre les attentes client et les livrables.

Enfin, sur le volet managérial, vous accombez et guidez les technico-commerciaux juniors. Vous partagez vos bonnes pratiques, encouragez leur montée en compétences et favorisez un environnement de travail collaboratif, où la transmission et l'entraide occupent une place centrale.

Ce poste stratégique vous permettra de pleinement exprimer votre sens commercial, votre rigueur, votre capacité d'analyse et votre intérêt pour l'innovation et la satisfaction client, tout en œuvrant au sein d'un groupe dynamique en pleine

Organisme employeur

STARDUST GROUP

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DE SOUTIEN AU SPECTACLE VIVANT

Lieu du poste

France

Date de publication

8 janvier 2026 à 16:02

Valide jusqu'au

07.02.2026

croissance. reformuler l'introduction de façon plus attractive

Qualifications

Nous recherchons un(e) professionnel(le) disposant d'une expérience confirmée 4 minimum dans la vente de prestations BtoB, acquise dans l'événementiel, le digital ou l'audiovisuel. **Plus que votre parcours académique, c'est votre expertise terrain, votre sens du relationnel et votre capacité à accompagner des projets ambitieux qui feront la différence chez STARDUST Group.**

Vous savez comprendre les enjeux et attentes de clients exigeants, co-construire des offres innovantes et organiser l'ensemble du cycle de vente, de la prospection à la fidélisation. Votre réactivité, votre rigueur et votre écoute vous permettent d'anticiper les besoins, d'apporter des solutions sur-mesure et de garantir une expérience client exemplaire.

Commercial(e) dans l'âme, vous excellez aussi bien en conquête qu'en gestion de comptes stratégiques. Vous savez mobiliser votre réseau et travailler en synergie avec d'autres équipes. À l'aise dans les environnements dynamiques, vous aimez les défis, faites preuve d'autonomie et savez gérer plusieurs projets en parallèle, même dans l'urgence.

Vous disposez d'une solide culture du résultat et d'une bonne maîtrise technique des solutions audiovisuelles, digitales ou événementielles. Vous êtes reconnu(e) pour votre enthousiasme, votre engagement et votre sens du collectif. La maîtrise de l'anglais professionnel est un atout pour réussir à ce poste.

Vous hésitez encore ? Même si vous ne cochez pas toutes les cases, n'hésitez pas à candidater. Nous nous ferons un plaisir d'étudier votre candidature

Votre singularité pourra enrichir notre équipe ! Nous nous ferons un plaisir d'étudier votre candidature