

## Chargé(e) de développement commercial H/F – CDI

Paris La Défense, Etablissement public de gestion et d'aménagement du quartier, ambitionne de donner à La Défense, premier quartier d'affaires d'Europe, un nouveau visage : celui d'un quartier encore plus attractif, encore plus convivial, offrant toujours plus de services à tous ses utilisateurs.

Paris La Défense multiplie donc les animations accueillies au sein du quartier et les événements de grande envergure (commerciaux, musicaux, sportifs, caritatifs). Il organise par ailleurs en propre des événements d'importance comme par exemple Garden Parvis (événement estival sur 6000 m<sup>2</sup> pendant 6 semaines d'exploitation), l'Urban Week Paris La Défense etc...

Dans le cadre du développement de son activité événementielle et commerciale, Paris La Défense recherche **un(e) chargé(e) de développement commercial** au sein de la Direction de l'Attractivité.

### **Missions**

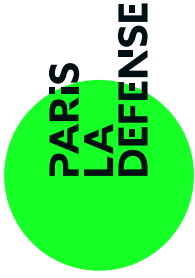
Au sein du Pôle Événementiel, **vous contribuez au développement commercial** de l'activité de l'**établissement Paris La Défense** (à titre d'exemple : street marketing, tournages, opérations commerciales et promotionnelles, courses, événements sportifs, etc ) avec les missions suivantes :

#### **Gestion et coordination de l'activité commerciale**

- Coordonner la mise en œuvre des opérations commerciales en collaboration avec les directions concernées : valider les projets et étudier leur faisabilité, coordonner l'ensemble des aspects (techniques, administratifs, juridiques, logistiques et sécurité) afin d'assurer le bon déroulement de chaque opération.
- Etablir les devis et rédiger les autorisations d'occupation temporaire du domaine public de Paris La Défense. Etre le garant de la relation client.
- Gérer des opérations d'envergure telles que le Village de Noël Paris La Défense.

#### **Développement et prospection commerciale**

- Identifier et mettre en œuvre de nouvelles opportunités de croissance à travers un véritable plan de prospection commerciale (participation à des salons, élaboration de la base de données clients, benchmark, prise de rendez-vous, etc...)
- Développer le chiffre d'affaires et le portefeuille de clients (agences événementielles, etc)
- Assurer une veille stratégique des lieux événementiels clés



- Concevoir et mettre à jour les outils de promotion (brochures, vidéos, site web, etc.)
- Analyse et reporting de l'activité commerciale gérée

**Profil recherché**

Diplômé(e) d'une école de commerce/communication ou équivalent (niveau Bac+5) vous disposez impérativement d'une expérience réussie d'au moins 4 ans en gestion et coordination de projets événementiels complexes ainsi qu'en développement commercial. Autonome, organisé(e) et force de proposition, vous possédez idéalement une bonne connaissance des spécificités liées à l'organisation d'événements sur le domaine public. Vous maîtrisez les méthodes de travail d'agences événementielles d'envergure ainsi que la gestion de projets.

Doté(e) d'un excellent sens relationnel et commercial, vous savez négocier et coordonner de nombreux partenaires. Vous savez travailler en équipe, et vous faites preuve de capacité d'adaptation et de réactivité face aux situations pour le succès des opérations gérées.

**Contrat :**

CDI

A pouvoir dès à présent

Si ce challenge vous motive, envoyez-nous votre candidature (CV+lettre de motivation) sous la référence EVEN19 à [recrutement@parisladefense.com](mailto:recrutement@parisladefense.com)