

FICHE DE POSTE

CDI – Commercial événementiel

Service de rattachement : Rattachement hiérarchique au service commercial et rattachement fonctionnel au service événementiel

Positionnement hiérarchique : Sous l'autorité du Responsable Commercial.

Interaction étroite avec : Service commercial et événementiel, prestataires externes (agences, éducteurs).

Missions principales : Vous serez en charge des missions suivantes :

- Développement du rayonnement et de l'image de Vaux-le-Vicomte en France et à l'international en vous rendant à certains salons, workshops et démarchages en fonction de la stratégie commerciale. Vos principaux clients seront les entreprises locales d'Ile-de-France, les agences réceptives, les professionnels de l'évènementiel, les conciergeries de palace... ;
- Développement du portefeuille client ;
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing et en assurer la veille ;
- Organisation d'éducteurs ;
- 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.

VOTRE PROFIL :

Formation et expériences : Formation supérieure (Bac + 2) Marketing/commercial/Évènementiel + expérience confirmée dans la vente si possible dans le secteur évènementiel.

Compétences :

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

Qualités personnelles :

- Excellente présentation
- 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 évènements
- Force de proposition pour développer de nouvelles opportunités



FICHE DE POSTE

CDI – Commercial événementiel

- **Conditions du poste :**

- Contrat : CDI, statut cadre, forfait jour 218 jours
- Rémunération : à partir de 38 K€ bruts annuel + Primes en fonction d'objectifs et selon le résultat financier de l'entreprise en fin d'année
- Poste à pourvoir : dès que possible
- Nombreux déplacements à prévoir (voiture de service fournie)

Pour postuler : Envoyez CV et lettre de motivation à contact@vaux-le-vicomte.fr.

UN PEU DE CONTEXTE...

Situé à 50 km de Paris, le château de Vaux-le-Vicomte est l'un des joyaux d'Île-de-France. Chef d'œuvre architectural et paysager du XVIII^e siècle, plus grand château privé de France classé au titre des Monuments Historiques, il accueille plus de 300.000 visiteurs chaque année dont 30% d'étrangers.

Le domaine innove constamment pour proposer des expériences de visites vivantes, immersives et ludiques et propose tout au long de l'année une programmation riche et variée.

En parallèle, il accueille de nombreux événements privés tels que des réceptions, des dîners de gala, des séminaires...



Quelques chiffres : Vaux-le-Vicomte est le plus grand monument historique privé de France.

Un domaine d'exception de 1 000 hectares, dont la moitié classée, abritant 33 hectares de jardins à la française, 20 000 m² de toitures, 13 kilomètres de murs d'enceinte... et animé toute l'année par 75 salariés permanents.

Organisation du groupe : Le monument appartient à une SCI familiale qui pilote les activités culturelles (visites et événements privés) représentant 50 % du chiffre d'affaires.

Deux sociétés commerciales assurent la restauration, la boutique, la location de voiturettes électriques et l'organisation d'événements, générant les 50 % restants.

Une association Loi 1901 reconnue d'utilité publique collecte les dons des mécènes, tandis qu'une SCEA exploite les 500 hectares de terres agricoles autour du domaine.

