

# Just for you

## FICHE DE POSTE : COMMERCIAL GRAND PUBLIC & B2B

### MISSIONS PRINCIPALES

- Promouvoir et vendre les offres du lieu auprès du grand public et des entreprises/organisations
- Développer un portefeuille clients diversifié et générer un flux régulier d'événements et de préventes.
- Travailler en lien étroit avec le commercial Arts & Spectacle pour connecter les offres commerciales avec la programmation artistique.
- Contribuer à l'augmentation de la trésorerie anticipée (préventes)

### RESPONSABILITES CLES

- Prospecter et démarcher des entreprises, institutions, associations, agences pour leur proposer les offres dédiées (pass entreprises, packages etc..)
- Contacter et fidéliser des clients grand public à fort potentiel (communautés, groupes, influenceurs, réseaux d'expats, etc.) pour générer des préventes
- Préparer et envoyer des propositions commerciales, négocier les conditions, finaliser les contrats, maintenir un pipeline commercial clair (CRM) : prospects, offres envoyées, relances, deals signés.
- Coconstruire avec l'équipe interne des offres packagées attractives (tarifs, menus, boissons, salle, technique) en lien avec les événements programmés.
- Coordonner avec le commercial Arts & Spectacle pour aligner les dates d'événements ainsi que les besoins spécifiques des clients (prise de parole, branding, loges, captation vidéo).
- Assurer un suivi client : avant, pendant et après l'événement (réservations, satisfaction client, recommandations).

### COMPETENCES REQUISES

- Expérience en commercial B2B ou vente de services (idéalement événementiel, hôtellerie, restauration, culture).
- Capacité à parler autant à des DRH / DirCom / DG qu'à des particuliers ou des groupes d'amis.
- Solide sens négociateur et orientation résultats : à l'aise avec les objectifs chiffrés (CA, nombre de contrats, préventes).
- Maîtrise de la prospection et du suivi : téléphone, e-mail, WhatsApp Business, rendez-vous physiques.
- Bonne compréhension des réalités opérationnelles d'un lieu : contraintes de capacité, logistique, timing, coûts.
- À l'aise avec les outils de suivi (Excel / CRM / Google Sheets) et le reporting.
- Qualités personnelles : proactivité, persévérance, présentation soignée, capacité d'écoute, sens du service et du relationnel