

OFFRE D'EMPLOI :

C.D.I. de Droit Privé

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

EPIC Palais des Congrès et Parc des Expositions de

Métier	Responsable développement commercial
Temps de travail	Temps complet
Management	Non
Expérience souhaitée	Confirmée

Descriptif de l'emploi :

Au sein de l'EPIC Palais des Congrès et Parc des Expositions de Perpignan, sous l'autorité de la Direction générale, vous êtes chargé(e) de définir, proposer et déployer la stratégie commerciale de l'établissement. Votre priorité est claire : développer le chiffre d'affaires, conquérir de nouveaux clients et fidéliser le portefeuille existant afin d'optimiser l'activité et le remplissage de nos différents équipements.

Véritable développeur commercial BtoB, vous identifiez les marchés à potentiel, allez à la rencontre des prospects, transformez les opportunités en affaires et accompagnez les clients jusqu'à la contractualisation. Vous contribuez au rayonnement du Palais des Congrès et du Parc des Expositions auprès des entreprises, organisateurs d'événements, institutions, associations, fédérations, agences et acteurs professionnels, aux niveaux local, national et, selon les opportunités, international.

La connaissance du tissu économique local et régional constitue un atout important. Les compétences en marketing et communication sont appréciées comme outils d'appui à l'action commerciale, mais le poste est avant tout orienté prospection, négociation, développement de portefeuille et résultats.

Missions et conditions d'exercice :

Le/la Responsable développement commercial propose à la Direction générale une stratégie de développement adaptée aux différents sites et activités de l'EPIC et en assure la mise en œuvre opérationnelle. Il/elle pilote son activité commerciale dans une logique d'objectifs, de suivi des résultats et d'amélioration continue.

Missions principales

- Réaliser un diagnostic de l'activité commerciale, analyser le portefeuille clients existant et identifier les marchés, secteurs et cibles prioritaires à développer.
- Proposer à la Direction générale une stratégie commerciale et un plan d'actions annuel, déclinés par site, activité, segment de clientèle et potentiel de chiffre d'affaires.
- Établir et mettre en œuvre un programme de prospection active : prise de contact, phoning, prospection terrain, rendez-vous clients, actions de réseau, salons professionnels et démarches ciblées.
- Développer en permanence le portefeuille de prospects et clients et assurer la qualité, la qualification et la mise à jour du fichier commercial/CRM.
- Commercialiser les espaces, prestations et activités du Palais des Congrès et du Parc des Expositions auprès des clientèles professionnelles et institutionnelles.
- Détecter de nouvelles opportunités : congrès, conventions, séminaires, salons, événements d'entreprise, manifestations professionnelles et autres événements susceptibles d'être accueillis ou développés sur les sites de l'EPIC.
- Qualifier les besoins des prospects, construire des propositions commerciales adaptées en lien avec les équipes internes, présenter et défendre les offres.
- Conduire les négociations commerciales, assurer les relances et le suivi des propositions jusqu'à la décision et à la contractualisation.
- Développer la fidélisation et le réachat en maintenant une relation commerciale active avec les clients après les événements et en identifiant de nouvelles opportunités.
- Représenter l'établissement lors de salons professionnels, rendez-vous d'affaires, clubs d'entreprises, réseaux économiques et manifestations à dominante corporate.

- Développer et entretenir un réseau de prescripteurs, partenaires, agences, organisateurs professionnels, entreprises et acteurs institutionnels susceptibles de générer de nouvelles affaires.
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle : évolution du marché événementiel, pratiques tarifaires, nouveaux besoins clients, positionnement des équipements concurrents et opportunités de développement.
- Proposer, lorsque cela est pertinent, des offres commerciales, opérations de stimulation des ventes et outils d'aide à la vente, en lien avec la Direction.
- Suivre l'activité au moyen d'indicateurs commerciaux : prospection réalisée, rendez-vous, propositions émises, taux de transformation, nouveaux clients, fidélisation, chiffre d'affaires généré et prévisionnel.
- Rendre compte régulièrement à la Direction générale de l'avancement du plan d'actions, des résultats obtenus, des difficultés rencontrées et des opportunités identifiées.
- Contribuer à la coordination et à l'animation des actions commerciales menées avec les équipes de l'EPIC.

Profil recherché :

Nous recherchons avant tout un tempérament commercial : une personne qui aime prospecter, créer le contact, convaincre, négocier et transformer une opportunité en contrat. Autonome et orienté(e) résultats, vous savez organiser votre activité, prioriser vos cibles et maintenir un effort de prospection dans la durée.

- Expérience confirmée en développement commercial BtoB, idéalement dans l'événementiel, le tourisme d'affaires, l'hôtellerie, les congrès, les salons, les services aux entreprises ou un environnement comparable.
- Maîtrise des techniques de prospection, de vente, de négociation et de fidélisation.
- Capacité à développer un réseau professionnel et aisance dans la représentation de l'établissement auprès de décideurs et partenaires.
- Très bon relationnel, sens de l'écoute, force de conviction et goût du challenge.
- Autonomie, rigueur, organisation, persévérance et forte culture du résultat.
- Capacité à travailler en transversalité avec des équipes opérationnelles, techniques et administratives.
- Bonne maîtrise des outils bureautiques et des outils de suivi commercial/CRM ; aisance avec les outils digitaux utiles à la prospection et à la relation client.
- Bonne connaissance du tissu économique local et régional appréciée.
- Maîtrise de l'Anglais et de l'Espagnol demandés.

Formation :

Formation supérieure à dominante commerciale, vente, développement d'affaires ou école de commerce, ou expérience professionnelle significative permettant de justifier d'un niveau de compétences équivalent. Une formation initiale en marketing peut être appréciée dès lors qu'elle s'accompagne d'une expérience commerciale opérationnelle confirmée.

Contraintes et particularités du poste :

- Déplacements réguliers : salons professionnels, rendez-vous prospects et clients, visites d'entreprises et actions de réseau.
- Travail ponctuel en soirée et/ou le week-end en fonction des événements, salons ou opérations commerciales.
- Grande disponibilité et capacité à adapter son organisation aux nécessités de l'activité.

Candidature :

Candidature (CV et lettre de motivation) à adresser par mail uniquement à :

Mme Florence CONDE FOULQUIER – Responsable Administration & R.H.

Courriel : congrexpo@congres-perpignan.com

 **Date limite des dépôts** : Mercredi 30 septembre 2026