

CDI - Développement commercial – suivi de projet événementiel

Contexte et environnement

La Marbrerie est un ancien local industriel de 1500m² situé à Montreuil à 2 min à pied du métro Mairie de Montreuil. Aujourd'hui reconverti en un véritable lieu de vie qui conjugue concerts, restauration et événementiel. Ouvert en septembre 2016, La Marbrerie est un établissement en plein développement ouvert toute la semaine. D'une capacité de 700 places, la programmation est variée. Une grande diversité de concerts sont accueillis : musique classique, contemporaine, électronique, pop, musique du monde, hip-hop, etc.

En Septembre 2025, l'ouverture d'un nouveau lieu dédié à la musique situé aussi à Montreuil viendra compléter l'offre événementielle de La Marbrerie !

Contour des fonctions

Le salarié sera encadré par le directeur en charge du développement et le directeur général de la Marbrerie. Il sera en charge de commercialiser les espaces de la Marbrerie et du nouveau lieu (ouverture sept. 2025) auprès des entreprises.

Le salarié aura plus particulièrement l'occasion de mettre en œuvre de la prospection de nouveaux clients de privatisations, d'assurer le suivi commercial, d'assurer le lien avec l'équipe pour la bonne exécution des prestations liées à ces devis et au suivi facturation.

Missions principales

Contacts avec la clientèle

- Répondre aux nombreuses demandes entrantes avec réactivité et professionnalisme
- Interface commerciale et conseil principal entre le client et les équipes de production qui seront en charge de réaliser les événements
- Pilotage et suivi de plusieurs comptes clients,
- Représentation de La Marbrerie et valorisation de son image et ses expertises auprès de prospects et clients.
- Compréhension des besoins (prise de brief), étude et construction de solutions adaptées aux objectifs stratégiques des clients, effectuer les visites de site
- Élaboration de recommandations avec, dans certains cas, le support des équipes internes (responsable restauration, régisseur général etc...)
- Établir les devis
- Mise en place d'action de prospection en vue de développer le CA.
- Alimenter le fichier client existant et développer un fichier nouveaux clients.

Suivi des événements vendus

Assurer une présence physique lors des événements pour accueillir les clients,
Suivi satisfaction des clients.

LA MARBRERIE

Qualités

- Qualités relationnelles : profil chasseur
- Intérêt pour les projets culturels
- Autonomie et polyvalence
- Capacité d'organisation et de travail en équipe
- Une expérience d'au moins 3 ans à des fonctions similaires indispensable
- Possibilité d'évolution vers un poste de manager

Pour information

- Statut : à définir
- Possibilité de travailler en soirée/nuit, les week-end et jours fériés en fonction de l'activité
- Rémunération : Selon profil
- Date de début : dès que possible

www.lamarbrerie.fr

Envoyer la candidature à julien.bouilly@lamarbrerie.fr