

0000 INSPIRE METZ

002 places d'Armes

0057000

00Metz

Référence 23D1688994551

Titre Développeur(se) commercial(e) MICE H/F

Description du poste Mission générale :

- Développer l'activité MICE grâce à une prospection active sur les marchés Corporate, associatifs et agences évènementielles.
- Prospection téléphonique et en vis-à-vis auprès des clientèles nationales et internationales.
- Représenter et promouvoir la destination auprès des organisateurs d'évènements : participer seul(e) ou avec des partenaires aux salons et autres actions de promotion, au national et à l'international.
- Prospection multicanale (phoning, emailing).
- Accompagner et conseiller les organisateurs et porteurs de projets d'évènements professionnels dans la définition de leur(s) besoin(s).
- Répondre à ces organisateurs en apportant des solutions et élaborant des offres en lien avec les prestataires locaux (lieux de réception, hébergement, traiteurs,...) et le back-office de l'agence.
- Possibilité de venir en appui sur du back-office.
- Participation à la stratégie de développement BtoB

Type de contrat Emploi

Métier Trade / Sales

Description de la société Inspire Metz, agence d'attractivité de l'Eurométropole de Metz regroupe trois métiers : le tourisme, le tourisme d'affaires, l'attractivité économique.

Localisation Metz + déplacements

Pays France

Profil recherché Vos atouts et forces pour performer dans votre poste :

- Expérience requise : 1-3 ans dans un service réceptif ou idéalement sur une fonction similaire.
- Domaine d'expertise : tourisme, tourisme d'affaires (MICE).
- Communication orale, très bon relationnel, écoute client, travail en équipe, communication écrite.
- Excellente présentation.
- Langues : anglais impératif. Toutes autres langues seront considérées comme un avantage.
- Permis B.
- Maîtrise des techniques de vente et très bonne culture web.
- Déplacements sur salons à prévoir régulièrement (national et étranger) et autres opérations de promotions/prospection.
- Niveau d'étude : Bac +3 minimum.

Pour ce poste, vos qualités sont les suivantes :

- Sens du service, fibre commerciale, sens des responsabilités.
- Dynamique, diplomate et autonome.
- A l'aise dans les relations commerciales et le suivi clientèle, vous savez vous adapter en fonction de vos publics : vous avez un savoir-faire relationnel vous permettant de convaincre des interlocuteurs de niveaux variés.
- Vous possédez de réelles qualités commerciales pour prospecter, identifier les opportunités et présenter l'offre sur un marché très concurrentiel.
- Vous êtes à l'aise avec la prospection.
- Vous savez travailler en équipe, vous adaptez à vos interlocuteurs, vous êtes rigoureux et réactif.
- A l'écoute des besoins des clients, vous saurez, par votre connaissance du territoire et votre bonne maîtrise du métier, développer le flux d'affaires sur le territoire.
- La maîtrise parfaite de la langue anglaise est impérative.

Vous vous reconnaissez dans ce profil et souhaitez avoir un nouveau challenge professionnel ? Vous êtes peut-être fait pour nous rejoindre...

Expérience Débutant (-3 ans)

Secteur Hotel management - Catering - Tourism
Luxury goods and Tourism