

## [Chef de projet / Commercial Manifestations Organisées F/H](#)

### [Qui sommes-nous ?](#)

**GL events**, acteur international de référence dans le monde de l'évènementiel, accompagne ses clients de la conception à la mise en œuvre de leurs manifestations partout dans le monde. GL events se développe sur trois grands segments : l'organisation d'événements, la gestion d'espaces événementiels et les services pour salons, congrès et événements.

La multiplicité des métiers exercés, des marchés, des sites géographiques, la forte culture de service dédiée aux clients ont conduit GL events à retenir un mode d'organisation fondé sur des centres de profits à taille humaine, privilégiant l'épanouissement professionnel de chacun, et la proximité de la relation avec les clients.

### [Envie de ?](#)

Dans le cadre du développement de ses activités, **SAINT-ETIENNE EVENEMENTS**, filiale du groupe GL Events et gestionnaire des sites évènementiels majeurs à Saint-Etienne (Parc des Expositions, Centre de Congrès, la Verrière, les espaces réceptifs de la Cité du Design et de Métrotech) recherche un(e) **Chef de projet manifestation organisées F/H**

### [Description du poste](#)

#### **Commercial :**

- Prospecter et fidéliser une clientèle d'entreprises / associations / fédérations...
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en prospectant, vendant, négociant les espaces d'expositions des salons organisés par Saint-Etienne Evènements, prospection téléphonique, prospection sur foires, salons et événements.
- Rechercher et préparer des fichiers de prospection
- Suivre un reporting des ventes et des encaissements.
- Réaliser les devis et les contrats commerciaux
- Réflexion sur thème ou création de nouveaux secteurs
- Etre garant de la mise à jour et de l'enrichissement des bases de données

#### **Marketing et support :**

- Préparer des plans en fonction des objectifs, du thème, de l'analyse de l'édition précédente
- Participer à la préparation des documents commerciaux (plaquettes, contrats, courriers, circulaires, etc.)
- Lecture de presse et recherche d'informations sur prospects et clients (professionnelle, MPS, gazette, etc.)
- Réalisation de filtres informatiques pour envoi mailing et dossiers participation
- Déterminer le nombre de produits par secteurs
- Alimenter en continu le service marketing pour notamment le site internet et les réseaux sociaux

## Profil

Poste en CDI à Saint Etienne

- ✓ 1ère expérience réussie dans la gestion de projet événementiel  
Ou Expérience réussie d'au moins 3 ans dans la commercialisation B to B
- ✓ De formation bac + 2, type BTS, DUT technique de commercialisation...

Vous maîtrisez les méthodes de prospection et de négociation. Vous avez un tempérament de développeur. Vous êtes organisé et avec un bon sens relationnel (téléphonique et physique), vous adorez les challenges ! Alors rejoignez-nous !

CV et lettre de motivation à adresser à : [accueil@saint-etienne-evenements.com](mailto:accueil@saint-etienne-evenements.com)