



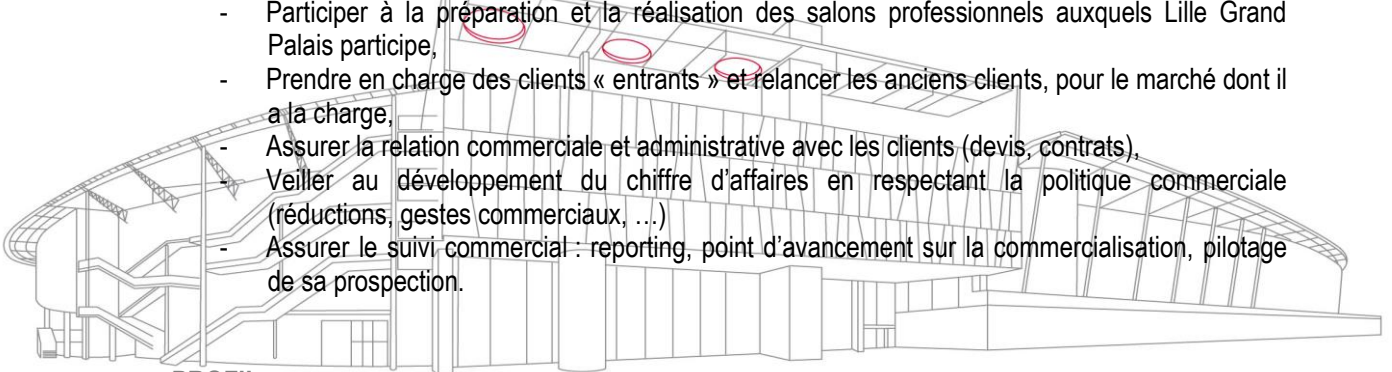
*5<sup>e</sup> destination de Tourisme d'Affaires en France, Lille Grand Palais accueille 300 manifestations (Congrès-Conventions-Séminaires – Expositions – Zénith Arena) et 1 million de visiteurs par an. Acteur majeur du rayonnement de Lille à l'international, Lille Grand Palais, 80 salariés, recherche un Chargé de Développement Commercial H/F.*

## CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

### MISSIONS PRINCIPALES :

Au sein du Service Commercial, le Chargé(e) de Développement Commercial aura pour missions de:

- Participer à la définition du programme de prospection (en lien avec son Responsable) et rédiger les rapports d'activité en fonction d'un plan commercial et d'objectifs annuels et pluri-annuels,
- Définir les cibles prioritaires de prospection et qualifier le fichier de prospects,
- Participer à la préparation et la réalisation des salons professionnels auxquels Lille Grand Palais participe,
- Prendre en charge des clients « entrants » et relancer les anciens clients, pour le marché dont il a la charge,
- Assurer la relation commerciale et administrative avec les clients (devis, contrats),
- Veiller au développement du chiffre d'affaires en respectant la politique commerciale (réductions, gestes commerciaux, ...)
- Assurer le suivi commercial : reporting, point d'avancement sur la commercialisation, pilotage de sa prospection.



### PROFIL :

De formation BAC+3/5, vous disposez d'une expérience commerciale de 6 à 12 mois dans la vente de services.

Dynamique, réactif (ve), rigoureux (se), vous êtes reconnu(e) pour votre aisance commerciale et votre aisance relationnelle.

Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (Pack Office).

La maîtrise de l'anglais est indispensable.

**PERIODE** : Poste à temps plein en CDD du 01/03/2018 au 31/10/2018

**CONTACT** : <http://www.lillegrandpalais.com/informations-et-contact/recrutement/>