

Reconnue pour sa qualité de vie et son dynamisme, Agde, ville méditerranéenne de 30 000 h surclassée 80/150 000h, est la plus grande station balnéaire européenne ; le Palais des congrès de cette collectivité employant près de 1000 agents recherche son chargé de commercialisation.

Le Palais des Congrès, situé à quelques minutes à pied du port de plaisance et à proximité immédiate des infrastructures de loisirs propose des prestations pour tous types d'événements : Congrès, colloques, conventions, expositions culturelles, soirées de gala, spectacles et concerts notamment.

DEFINITION DU POSTE

Rattaché fonctionnellement à la Directrice du Palais des Congrès, la/le chargé de commercialisation sera en charge de commercialiser l'offre globale du Palais des Congrès & de Cap d'Agde Business en assurant une présence sur le marché au niveau régional et national. Il/Elle devra identifier de nouveaux clients et prospecter des projets de nouvelles manifestations. Il devra élaborer et réaliser des Plans d'Actions Commerciales afin de développer ses marchés sur des cibles porteuses.

MISSIONS ET ACTIVITES

Développement commercial (70 %) :

Mise en œuvre de la stratégie commerciale :

- Proposer des plans d'actions commerciales trimestriels et annuels, assortis d'objectifs chiffrés ;
- Définir des cibles prioritaires et des marchés porteurs ;
- Assurer le suivi des actions mises en œuvre et en mesurer l'efficacité (indicateurs, reporting régulier, analyse des retombées économiques) ;
- Anticiper les évolutions du marché et adapter l'offre en conséquence ;
- Assurer une veille sectorielle active.

Prospection et développement de portefeuille :

- Constituer, actualiser et exploiter activement les bases de données prospects tant avec des entreprises pour développer le tourisme d'affaires, que sur les acteurs culturels /sportifs ;
- Identifier de nouveaux projets et clients via des techniques de prospection active ;
- Assurer une présence terrain soutenue : rendez-vous clients, salons professionnels, workshops, événements ;
- Prospecter à l'échelle locale, régionale et nationale ;
- Planifier les rendez-vous et rédiger les comptes rendus via le logiciel dédié ;
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de relance des anciens clients ;
- Générer de nouvelles demandes qualifiées transmises aux équipes réceptives du Palais des Congrès pour traitement opérationnel.

Le/la chargé de commercialisation est chargé de générer de nouvelles demandes pour le Palais des Congrès/ Cap d'Agde Business. Une fois la demande reçue les équipes réceptives du Palais des congrès prennent le relais.

Marketing et communication (30 %) :

- Participer à l'élaboration de la politique marketing et communication BtoB ;
- Contribuer à la création de contenus (réseaux sociaux, supports commerciaux, présentations, articles de presse) ;
- Préparer et coordonner la présence sur les salons professionnels (supports, outils promotionnels, goodies, etc.) ;
- Collaborer avec l'Office de Tourisme Cap d'Agde Méditerranée pour les grands événements BtoB ;
- Veiller à la qualité et à la cohérence de l'image sur les différents canaux de commercialisation (site internet, plateformes partenaires, réseaux professionnels) ;
- Assurer le suivi des partenariats commerciaux contractualisés avec des intermédiaires.

COMPETENCES		
SAVOIRS	SAVOIR-FAIRE	SAVOIR-ETRE
Maîtrise des techniques de négociation commerciale	Elaborer et piloter un plan d'actions commerciales	Autonomie & Rigueur
Maîtrise des techniques de négociation commerciale	Conduire un partenariat et maîtrise du conseil client	Sens de l'organisation
Maîtrise des techniques de communication BtoB et marketing	Rédiger des supports commerciaux et contenus	Sens des relations humaines et esprit d'équipe
Connaissance des acteurs et partenaires locaux, régionaux et nationaux	Maîtrise des logiciels métiers pour la relation client (GPS de Leni idéalement)	Sens du résultat et culture de la performance
Maîtriser les outils de reporting	Savoir développer un portefeuille clients	Esprit d'analyse et force de propositions

PROFIL

- Esprit commercial proactif tourné vers l'atteinte d'objectifs spécifiques ;
- Appétence pour le travail en équipe ;
- Goût pour les relations humaines ;

Diplômes ou formation souhaités :

- Permis B obligatoire
- Maîtrise de l'anglais : courant et professionnel

Conditions et rémunération

- Horaires : 35H hebdomadaire
- Saisonnalité du plan de charge
- Déplacements fréquents : local, régional et national
- Disponibilité les soirs et week-end selon salons et manifestations
- Lieu de travail : Palais des Congrès

Pour **déposer votre candidature** (lettre de motivation + CV + dernier arrêté de situation) avant le **22/03/2026**

Et **pour tout renseignement**, vous pouvez contacter, à la direction des ressources humaines :
par mail recrutement@ville-agde.fr