



Chargé/e d’Affaires audiovisuel, secteur intégration et vente

Vous aimez les nouvelles technologies ? Promouvoir des solutions audiovisuelles et de sonorisation innovantes vous fait vibrer ? Vous souhaitez participer au développement d’un acteur majeur dans le domaine ? Rejoignez les équipes d’un groupe leader dans le domaine de la prestation audiovisuelle et d’une entreprise dynamique et en plein développement !

Contact by Novelty, agence Normande du Groupe Novelty, est une entreprise bien implantée en Normandie avec une équipe performante, un savoir-faire reconnu aussi bien dans le domaine de la prestation événementielle que du spectacle vivant ou de l’intégration.

Le pôle vente-intégration de l’entreprise est spécialisé dans la conception, l’ingénierie, la vente, l’intégration, l’installation et la maintenance de matériels professionnels audiovisuels et scénographiques en tous lieux et toutes configurations : salles de conférence, visio-conférence et projection multimédia à la pointe des dernières technologies, salles de spectacle, muséographie, équipements sportifs, entreprises, hôtels-restaurants ...

Le Poste

Au sein du service commercial de l’entreprise et de l’équipe du pôle vente-intégration, **vous aurez pour mission d’analyser les besoins de vos prospect et clients (collectivités locales, associations ou entreprises) et de construire une offre commerciale adaptée.**

Vous aurez à gérer un portefeuille clients et à le développer, à rechercher de nouveaux clients. Interlocuteur privilégié du client dans l’entreprise, vous suivrez l’intégralité des projets, du devis à la facturation, en étant responsable des engagements pris et de la bonne réalisation du projet.

Ambassadeur de l’entreprise, votre objectif sera d’établir des relations commerciales positives et durables avec vos clients en leur offrant un service personnalisé.

Sous la responsabilité de la direction commerciale, vous réaliserez les devis et les contrats pour les prestations en collaboration avec les techniciens. Vous assurerez également le suivi commercial, comme les relances, les lancements de dossiers.

Votre capacité d’adaptation vous permettra de travailler avec des interlocuteurs variés du secteur privé ou public et une phase d’intégration est prévue afin de vous familiariser avec les différents produits.

Profil et compétences requises

De formation technique et commerciale avec, à minima, une première expérience dans la commercialisation d’outils audiovisuels et de sonorisation, vous appréciez les relations humaines et possédez une grande capacité à rebondir en fonction des attentes clients.



Ce poste nécessite, notamment :

- Une très bonne connaissance du secteur d'activité de l'entreprise
- La connaissance des techniques de gestion de projet
- La maîtrise des méthodes de développement commercial
- De bonnes connaissances des techniques de rédaction de propositions commerciales et de contrats
- Des connaissances juridiques en marchés privé et public
- Autonomie, capacité d'adaptation, organisation
- Sens de l'écoute et de communication, diplomatie et sens de la négociation
- Disponibilité, esprit d'équipe, capacité à travailler au sein d'équipes pluridisciplinaires
- Anglais technique

Organisation du poste

Votre périmètre d'intervention sera essentiellement la Seine-Maritime, l'Eure et une partie du Calvados. En fonction de votre lieu de vie, vous pourrez effectuer une partie de vos missions en télétravail. Au début, 2 à 3 déplacements par semaine au siège de l'entreprise dans le sud-Manche seront à prévoir dans le cadre de la formation aux techniques de vente et aux outils de l'entreprise. Courant 2023, le siège sera transféré près de Caen ; des réunions de travail sont régulièrement programmées avec l'équipe en présentiel et en distanciel pour maintenir le lien et la cohésion d'équipe.

Rémunération : selon expérience et selon convention collective des Entreprises Techniques du Spectacle et de l'Évènement

Type d'emploi : Temps plein, CDI en forfait jours

Véhicule commercial de service

Téléphone mobile, ordinateur portable

Tickets-restaurant, intéressement et épargne salariale.

Contact : RH.normandie@novelty.fr