

Responsable commercial (H/F)

95000 CERGY [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de 4 métiers, travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation.

Le poste

Afin d'accompagner la croissance d'un complexe de loisirs basé à Cergy Pontoise , nous recherchons un(e) responsable commerciale. Rattaché(e) au directeur des opérations, vous développez vos talents au sein d'une structure de loisirs à taille humaine. Vos missions sont variées :

Commercial (70 %)

- Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing,
- Déployer une stratégie de développement commercial en fonction des différentes cibles,
- Manager et assurer la formation d'une équipe d'alternant(e)s,
- Gérer et contrôler les actions de fidélisation clients,
- Vente et organisation des événements entreprises type Team Building, Séminaire..
- Mise en place d'actions de développement commercial : Prospection téléphonique, optimisation des demandes entrantes, développement de clientèle, mise en place d'offres ciblées,
- Assurer un reporting avec des préconisations en fonction des problématiques rencontrées.

Marketing/Communication (30 %)

- Gestion du marketing direct : newsletter, SMS,
- Suivi du plan de communication et des différents canaux de communication,
- Gestion et suivi des partenariats,
- Gestion des prestations externes : Community manager, agence web

Nous vous proposons un package à la hauteur de vos résultats :

- Contrat CDI
- Rémunération entre 35K€-45k€ (variable non plafonné) en fonction de l'expérience et de l'expertise sur l'activité
- Téléphone/PC portable, mutuelle, carte restaurant
- Poste basé à Cergy Pontoise (95)

Le profil recherché

- De formation supérieure en commerce /communication, vous avez développé une expérience significative (2 ans minimum) et réussie sur la vente de services (loisirs, événementiel, solutions de paiements, tourisme).
- Vous faites preuve de polyvalence et d'autonomie afin d'organiser vos différentes actions.
- Vous avez une bonne pratique de la relation commerciale BtoB
- Vous souhaitez vous intégrer dans un projet d'entreprise
- Vous aimez le challenge et vous êtes animé(e) par le résultat.
- Vous faites preuve de créativité et de curiosité
- Vous êtes agile avec les outils informatiques.