

FICHE DE POSTE COMMERCIAL(E)

OBJET DE L'APPEL A CANDIDATURES

La Société anonyme d'exploitation du Palais omnisports de Paris-Bercy (la « SAE POPB » ou la « Société ») exploite le Palais omnisports, devenu l'AccorHotels Arena en octobre 2015, après deux années d'ambitieux travaux de modernisation, dans le cadre d'une convention de délégation de service public.

Avec 140 séances de compétitions sportives et de spectacles et leur 1,5 million de spectateurs accueillis chaque saison, l'AccorHotels Arena se classe comme l'une des principales salles polyvalentes dans le monde et contribue ainsi à l'attractivité internationale de Paris.

Dans ce contexte, la Société recherche, pour une durée déterminée de neuf mois, un/une commercial(e) pour développer ses ventes de prestations d'hospitalité.

DEFINITION DU POSTE

Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable des ventes hospitalité, à qui il/elle rendra compte régulièrement de son activité, les tâches qui lui seront confiées consisteront notamment, sans que cette liste soit exhaustive, à :

- Commercialiser toute prestation commerciale dans le cadre des ventes de prestations d'hospitalité de la Société ;
- Développer le portefeuille de clients de la direction commerciale, notamment en contribuant à enrichir en permanence la liste des prospects de la direction commerciale et en cherchant à garantir la continuité des relations commerciales entre l'AccorHotels Arena et ses clients sur plusieurs années ;
- Assurer une veille concurrentielle constante et participer à la réflexion de la Société sur l'adaptation de son offre de prestations commerciales à la demande de la clientèle et aux évolutions du marché.

Pour l'exercice de ses fonctions, le/la commercial (e) disposera d'un mandat général de négociation de la part du responsable des ventes d'hospitalités de l'AccorHotels Arena. Le cas échéant, il/elle pourra bénéficier d'un mandat spécifique dès lors qu'un processus de vente le justifiera.

Autonome, dynamique, rigoureux, il/elle sera une force de propositions permanente pour sa hiérarchie, à laquelle il rendra périodiquement compte de son activité.

COMPETENCES ATTENDUES

Pour exercer ses missions, le/la commercial(e) devra avoir :

- Une expérience réussie d'au moins trois années en tant que commercial ;
- Une forte culture clients et des résultats, goût du terrain et du challenge pour atteindre ses objectifs ;

- De bonnes qualités d'écoute afin de recueillir les attentes du client et comprendre son besoin ;
- Être force de persuasion afin de se différencier de la concurrence ;
- Le sens de la négociation, notamment sur les prix ;
- Ténacité, énergie, persévérance pour rebondir après une fin de non- recevoir ;
- Être autonome, et avoir le sens de l'organisation et des priorités pour optimiser ses actions ;
- Une bonne résistance aux difficultés et à la pression ;
- Capacité à travailler en équipe (avec les autres commerciaux) et en transverse avec les différents services de l'entreprise.

CONDITIONS D'EMPLOI

2 postes sont à pourvoir : un poste de commercial (e) sera pourvu par un emploi à durée déterminée de dix mois. L'autre par un emploi à durée indéterminé. Les deux emplois relevant de la catégorie des cadres définie par la convention collective nationale des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils du 15 décembre 1987, dite « SYNTEC », avec les caractéristiques suivantes :

- Rémunération fixe selon l'expérience, complétée d'une rémunération variable sur performance individuelle ;
- Temps de travail : annualisé à raison d'un forfait jours de 218 jours à réaliser au cours de la période de référence allant du 1^{er} septembre d'une année N au 31 août de l'année N+1 ;
- Autres : les salariés de la Société ont accès à un restaurant d'entreprise et bénéficient d'assurances « santé » et « prévoyance », ainsi que des services d'un comité d'entreprise.