

Le poste :

En contact direct avec le D.Cial & le PDG, vous serez un réel acteur du développement sur les Depts : 11-34-66 & 09



Vos missions :

➤ Développement Commercial :

Vous serez chargé de commercialiser les espaces publicitaires (écrans digitaux/Numériques, affichage grand format, mobilier urbain) auprès des entreprises implantées localement.

Vous développerez en autonomie votre portefeuille clients (prospections, conseil, vente, suivi, relance, suivi paiement).

Vous mènerez les négociations et conseillerez les annonceurs dans leur stratégie de communication en tant qu'interlocuteur de choix pour les clients.

➤ Développement et Gestion du patrimoine :

Vous serez amené à développer le parc d'emplacements publicitaires tout en respectant les problématiques juridiques, qualitatives et financières.

Votre connaissance rapide des territoires et de la stratégie de l'entreprise vous permettra de sélectionner les emplacements les plus pertinents.

Profil recherché :

De formation école de commerce ou équivalent, vous justifiez d'une première expérience réussie dans une fonction commerciale terrain et de préférence dans le secteur des médias.

Vous disposez des qualités suivantes :

- Ambition et goût pour le challenge
- Sens du contact
- Esprit d'initiative et faculté d'autonomie



Avantages :

Véhicule de fonction, Mobile, Ordinateur portable, Salle de sport, Espace Coworking

Type d'emploi :

- Temps plein, CDI



Salaire fixe :

- 2 000,00€ Brut par mois

Primes & Gratifications :

- Commissions (% sur CA signé et sans plafonnement)
- Primes (sur chaque bail signé et sur dépassement des objectifs)



Environnement de travail :

- Présentiel (bureaux) : 20%
- Terrain : 80%

Planning et organisation :

- Du lundi au vendredi



Processus de recrutement :

- ✓ Un premier entretien téléphonique puis Visio, sera suivi d'un entretien physique avec le Directeur Commercial et le Président de la société
- ✓ Une lettre de motivation et CV à jour seront demandés