



DESCRIPTION DE POSTE COMMERCIAL ITM

Statut : Consultant

Durée du contrat : 6 mois

Superviseur : Coordonnateur ITM/DE ONTM

Mission : vente de stands au salon ITM

Responsabilités :

Sous la supervision du Coordonnateur du salon ITM, et en étroite collaboration avec le responsable ITM, le commercial aura comme responsabilité de :

1. Faire la prospection des exposants,
2. Assurer la vente des stands,
3. Informer les exposants de toutes les conditions et les détails techniques sur le salon (dimension de stand, emplacement, mode paiement, règlements à respecter...),
4. S'assurer du remplissage et de la signature par chaque exposant, de la fiche d'inscription,
5. Faire le recouvrement des recettes,
6. Tenir et mettre à jour le tableau de suivi des ventes, en étroite collaboration avec l'équipe de l'ITM et de l'ONTM
7. Rédiger un rapport journalier, incluant la liste des clients prospectés (Nom de l'établissement, contact du responsable), la liste des inscrits, situation des paiements reçus.
8. Faire le suivi des commandes des exposants en termes de mobilier, structure de stand, badge supplémentaire...,
9. Résoudre les éventuels problèmes des exposants durant le salon, en collaboration avec l'équipe de l'ONTM et de l'ITM

Profil :

- Homme ou femme âgé(e) d'au moins de 30 ans
- Disposant au moins d'un diplôme de bac+3 en gestion, commerce, marketing ou diplôme équivalent
- Parlant couramment la langue française
- Bonne maîtrise de la langue anglaise
- Capacité de négociation