

Commercial(e) - Chargé(e) d'affaires « événementiel » (H/F)

Région Hauts de France + Ile de France

- CDD 6 mois avec évolution possible en CDI -

Technilive est une société spécialisée dans la réalisation de **prestations techniques événementielles** à destination d'une clientèle principalement **B2B** : Sonorisation, Eclairage, Structure, Vidéo, Mobilier Technique.

Dans le cadre de notre développement, nous sommes à la recherche d'un(e) commercial(e) - chargé(e) d'affaires « événementiel » sur le secteur HAUTS DE FRANCE + ILE DE FRANCE.

Description du poste :

- Contribution au développement de la clientèle et du carnet de commandes,
- Réponses aux appels d'offres, élaboration de propositions commerciales après analyse des besoins et de la faisabilité,
- Organisation et gestion des plannings des événements (humain et matériel) avec prise en compte des contraintes budgétaires et des deadlines.

Votre expérience, votre rigueur, votre polyvalence et vos qualités organisationnelles vous aideront à conquérir de nouveaux marchés, à assurer le suivi des prestations et à répondre aux besoins quotidiens d'une TPE en pleine expansion.

Vous êtes motivé, disponible, et animé par le goût du challenge, votre valeur première est la satisfaction du client, vous aimez et connaissez le monde de l'événementiel et avez des compétences dans ce domaine.

Le poste est basé à **ARRAS (62)**, vous serez amené à effectuer des déplacements sur les lieux de prestations et chez les clients. **Le télétravail est envisageable** pour les candidats basés en Ile de France.

Rémunération et conditions à étudier selon profil.

Votre candidature (CV + lettre motivation) est à envoyer à l'adresse suivante : contact@technilive.fr