

POSTE DE CHEF DE PROJETS INTERNATIONAUX

CDD 12 MOIS A POURVOIR IMMEDIATEMENT

Universcience est un établissement public à caractère industriel et commercial, dont la mission est de diffuser la culture scientifique auprès du grand public. Cet établissement est constitué de deux sites situés à Paris (le Palais de la découverte dans le 8ème arrondissement et la Cité des Sciences et de l'Industrie dans le 19ème arrondissement).

Contexte (direction / département / service) :

Direction des expositions/ Département Offres muséologiques hors les murs

Les missions du département sont les suivantes :

- . Développer l'offre hors les murs avec des projets ambitieux et rémunérateurs
- . Instruire des projets: projets d'études, de location ou de vente d'expositions ou d'éléments d'exposition; négociation et contractualisation avec les partenaires institutionnels et commerciaux
- . Piloter l'ensemble des étapes opérationnelles du projet contractualisé et coordonner les relations internes et externes.

Missions et activités confiées :

1) *Elaborer un plan d'action sur une zone géographique donnée ou en direction d'un segment identifié de cibles au niveau international.*

2) *Démarchage de clients potentiels (nouveaux et anciens en reconquête) et identification des besoins,*

- Qualifier et prospecter de nouveaux contacts sur des nouvelles cibles pour les expositions itinérantes à commercialiser.
- Venir en soutien des actions de prospection programmées par les responsables de projet.
- Qualifier les demandes arrivant en réceptif en apportant des premières réponses à des demandes extérieures simples, par mail ou au téléphone
- fertiliser les clients existants en développant des actions de promotion dans le cadre de salon professionnels.
- Elaboration et rédaction d'argumentaires de vente à destination de cibles institutionnelles ou commerciales

3) *Enrichissement, exploitation de la base de données prospects-clients*

- Constitution de fichiers thématiques cibles
- Qualification, mise à jour du fichier existant dans la base actuelle,
- -Actualisation des fiches contacts,
- -Sélection des contacts-cible pour envoi d'offres (emailing, invitations...),

4) *Conduite de projets*

- analyser les besoins du client ou du prospect en termes de faisabilité, de rentabilité économique et d'opportunité politique ;
- Assister les responsables de projets dans les différentes phases d'instruction et de réalisation d'un projet, au niveau administratif, opérationnel et relationnel (interne et externe).

- formaliser les documents relatifs à la négociation (y compris les devis et budgets) et au déroulement du projet (cahier des charges, document de communication, courriers, etc.) ;

Profil recherché :

Formation BAC+4+5 (Master 1 ou 2) en commerce, vente, négociation commerciale, relations client

Titulaire d'une formation de niveau licence ou master I ou II, dans les domaines des techniques de développement commercial (**commerce, vente, négociation commerciale, relations client**)

vous possédez une 1^{ère} expérience en prospection commerciale dans le secteur des loisirs, de la culture et/ou du tourisme à l'export.

Votre sens de la négociation, votre écoute, votre capacité à cerner les besoins du client et votre excellent relationnel sont des atouts indispensables pour réussir dans cette fonction.

Les compétences, savoir-faire et savoir-être :

- Bonne connaissance du développement commercial
- Intérêt et connaissance du secteur de la culture scientifique, des loisirs, et tourisme dans un environnement international.
- Aisance relationnelle, capacité à convaincre et à négocier
- Capacité rédactionnelle et d'anticipation
- Parfaite maîtrise de l'anglais à l'oral et à l'écrit
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Rigueur et capacité d'organisation
- Autonomie – sens de l'initiative – proactivité
- Esprit d'équipe
- Bonne maîtrise des logiciels informatiques (Pack office microsoft, Excel, Powerpoint).
- Aisance dans l'analyse de données chiffrées

Candidature à envoyer à : marie-sophie.mugica@universcience.fr