CHARGE.E DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING H/F

Doc Services

Poste à pourvoir dès à présent, en CDD ou CDI selon profil en tant que Chargé(e) de développement commercial et marketing dans le secteur audiovisuel.

Description de l'organisation :

Doc Services est la société organisatrice des marchés documentaires internationaux *Sunny Side of the Doc* (depuis 1990) et *Asian Side of the Doc* (depuis 2010) destinés aux diffuseurs, producteurs, distributeurs et financiers internationaux, avec pour missions principales d'encourager la coproductioninternationale, de favoriser la circulation des projets et la vente de programmes, d'informer et de former les professionnels du secteur. Depuis 2017, les œuvres numériques créées au croisement du documentaire, de la culture et des technologies immersives sont mises à l'honneur au sein du *PiXii Festival*, un événement grand public sous forme de parcours immersif au cœur de La Rochelle. L'effectif de Doc Services se compose de 10 salariés à l'année.

Description du poste : Vous êtes responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. En première ligne face aux clients et prospects gravitant autour la planète documentaire (linéaire et numérique), vous avez une parfaite connaissance des produits et services de l'entreprise, mais aussi de son positionnement concurrentiel sur le marché international. Vous aurez responsabilité de faire la bonne proposition commerciale, celle qui saura convaincre les différentes typologies de clients et partenaires à s'engager sur le court et le long terme.

Vos responsabilités principales :

- Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial de l'entreprise via : l'organisation et la coordination des actions marketing et commerciales, la supervision et mise en œuvre des actions correctives et l'évaluation et bilan des actions ;

- Poursuivre et renforcer le suivi commercial et le développement du portefeuille de clients selon une répartition interne (négociation, ventes, relances, commercialisation d'accréditations, de stands, d'espaces de visibilité, de parrainage)
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection et de négociation autour de cibles/territoires prioritaires en constante symbiose avec l'évolution du marché, et l'émergence de nouveaux joueurs ;
- Actualiser et enrichir une base de données de prospects recensés, segmentés et scorés à partir de critères pertinents pour nos événements et marchés ;
- Concevoir et produire des outils de communication commerciale pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise ;
- Proposer et mettre en œuvre des campagnes d'e-marketing ciblées visant à développer les opportunités commerciales : préparation de base de données, production d'emailing, analyse des statistiques ;
- Participer à l'optimisation des outils en ligne de gestion et de suivi commercial ;
- Assurer une veille sectorielle constante afin de parfaire la connaissance des clientèles et proposer des offres commerciales adaptées aux besoins et aux nouvelles tendances du marché international du documentaire ;
- Représenter Doc Services dans les événements professionnels du secteur et mener des activités de promotion pour amener des porteurs de projets, producteurs, distributeurs et délégations sur notre marché et événements à l'année ;
- Assurer le reporting consolidé de l'avancement et des résultats de toutes les activités de ventes et de marketing menées, sur une base d'indicateurs pré-établis ;
- Accompagner les stagiaires dans leur parcours en entreprise.

Profil et compétences :

- Diplômé (e) d'un Bac +4/5 dans le domaine commercial / marketing / médias, vous justifiez impérativement d'une expérience minimum de 2 ans à un poste similaire, notamment dans le secteur de l'audiovisuel et le B2B.
- Personne de terrain, vous avez le goût du challenge, et êtes capable de mener un projet à terme selon un calendrier précis. Votre agilité, votre rigueur, l'écoute, la

disponibilité, votre sens du relationnel et de l'organisation ainsi que votre esprit d'équipe seront des atouts indispensables pour réussir sur cette fonction.

- Déplacements à prévoir (La Rochelle, France et international)
- Langue requise : Anglais professionnel (oral et écrit).
- Maitrise du pack office en particulier Excel ; l'usage régulier d'un outil CRM est un prérequis.
- Connaissance de l'industrie du documentaire est un plus particulièrement recherché.

▪ **Lieu :** Siège basé à La Rochelle, télétravail envisageable depuis Paris

▪ **Type de Contrat :** CDD ou CDI selon profil

▪ **Formation :** Master ou équivalent

▪ **Salaire annuel brut :** 30 à 35 K € selon expérience

▪ **Avantages :**

- Travail à domicile occasionnel, horaires flexibles
- Environnement de travail : Bureau, sur le terrain
- Lieu du poste : Télétravail hybride (17000 La Rochelle)
- Primes

Date limite de candidature : 20/12/2023

CONTACT : Adressez CV et lettre de motivation à Aurélie Reman, Directrice des Opérations avant le 18 décembre 2023 (aurelie@sunnysideofthedoc.com).