



APPEL A CANDIDATURES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

INTITULE DE POSTE	Assistant.e Chargé.e commercialisation BtoB
RATTACHE AU POLE	Service Événementiel et privatisation
REFERENT	Chargée des événements BtoB

FINALITE

L'exploitation recouvre l'ensemble des produits proposés aux visiteurs dans l'ensemble des 4 sites bordelais ou sous forme événementielle dans Bordeaux Métropole. L'enjeu du service événementiel et privatisation est d'optimiser la programmation et l'utilisation des locaux par le développement de partenariats, d'événements (porté par Cap Sciences en lien avec sa programmation ou par des tiers) et de la privatisation des espaces.

A ce titre, l'assistant.e chargé.e de commercialisation BtoB a pour mission d'appuyer la chargée des événements BtoB sur les missions suivantes :

- Promouvoir et commercialiser les offres BtoB de Cap Sciences (privatisation des espaces et autres offres groupées à destination des CE par exemple)
- Contribuer à l'évolution des offres de privatisation des espaces de Cap Sciences
- Participer à la préparation et la tenue des événements

MISSIONS

1 Promouvoir et commercialiser les offres de Cap Sciences

- Traiter les demandes entrantes de privatisation (plateformes, appels & mails)
- Elaborer des devis en collaboration avec nos prestataires (traiteur, animation, etc.)
- Assurer le suivi commercial et relances régulières des options
- Prospecter de nouveaux clients
- Participer à l'élaboration des plans de communication de ces offres avec l'équipe Communication et la chargée d'événements BtoB



2 Contribuer à l'évolution des offres de privatisation des espaces de Cap Sciences

- Assurer une veille des nouveaux canaux de vente & concurrentielle
- Participer à l'évolution et la conception de nouvelles offres de mise à disposition des espaces pour les professionnels en lien avec la chargée de privatisation, en fonction des besoins des publics et de la stratégie de l'association.
- Elaborer avec la chargée des événements BtoB des nouvelles offres packagées à destination des entreprises et CSE
- Evaluer la qualité des prestations auprès des clients et participer à l'évaluation des nouvelles offres

3 Participer à la préparation et à la tenue des événements

- Participer à la préparation de l'événement : visite de repérage client, en soutien de la chargée des événements btob
- Veiller à la bonne transmission des éléments logistiques de l'événement auprès du régisseur (recueillir les informations auprès du client & des prestataires, rédiger la feuille de route sur notre outil de réservation)
- Avec la chargée des événements btob, s'assurer de la satisfaction client jour J

DOMAINES DE COMPETENCES

1 - Connaissances

- Techniques commercialisation
- Pack Office et notions PAO
- Marketing et de communication
- Gestion de projet
- Qualité rédactionnelle

2 - Aptitudes

- Capacités relationnelles
- Autonomie
- Rigueur



SPECIFICITES DE L'ALTERNANCE

Alternance d'un an de préférence

1 an > 3 semaines en entreprise – 1 semaine en formation – 35h/semaine

Horaires pouvant varier selon le choix de participation à certains événements

Cursus 2^{ème} année de BTS/DUT minimum

Avantages sociaux

- * Tickets restaurant 9€ pris en charge à 60% par l'employeur
- * Prise en charge de la mutuelle par l'employeur à hauteur de 70%
- * Prise en charge à 50% des transports en commun ou prime vélo
- * Divers avantages sociaux proposés par le CSE : chèques vacances, chèques culture...

Modalités de candidature

Adresser CV et lettre de motivation à service.rh@cap-sciences.net, copie à a.dewost@cap-sciences.net, en précisant dans l'objet « recrutement alternant commercialisation » avant le 18 juillet 2024.