

NANOCRISTO

LÉON \ CAMELEON \ MOUSQUETON \ VILLAGE IGLOO \ MOOV \ GROUPE

Chargé de développement commercial événementiel BtoB (H/F) Annecy (74) – CDI – Temps plein

Annecy-le-Vieux | CDI | à partir de 30K€

Tu as le flair pour capter les bons contacts et les convaincre ?
Tu es à l'aise pour prospecter, qualifier, relancer, et transmettre des briefs clairs ?
Tu veux contribuer à des projets événementiels mémorables pour des clients exigeants ?

Ce poste est pour toi !

Pourquoi rejoindre Nanocristo ?

Nanocristo est un **groupe événementiel** spécialisé dans la création d'expériences uniques pour les entreprises. Avec nos marques **Cameleon Explorer et Léon Event**, nous concevons des séminaires et incentives mémorables.

Notre force : une équipe dynamique et soudée

Notre cœur de métier : l'événementiel d'entreprise sur mesure

Notre dynamique : innovation, audace, exigence

Ta mission : identifier, convaincre, transformer

En lien direct avec le Directeur Commercial, tu es un acteur-clé dans la croissance commerciale du groupe. Ta mission couvre la prospection, la qualification, la fidélisation et l'animation commerciale.

Prospection et développement

- Contribuer à la mise en œuvre et à l'exécution des stratégies commerciales pour conquérir de nouveaux clients
- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels pour les marques commerciales LEON et CAMELEON
- Développer un nouveau portefeuille via des actions de prospection ciblées (mailing, emailing, LinkedIn, call)

- Utiliser des outils de growth hacking pour optimiser la recherche et l'acquisition de leads qualifiés et rapidement

Qualification & relation client

- Obtenir un premier échange qualitatif avec les prospects / clients
- Obtenir un rendez-vous qualitatif avec les prospects / clients
- Obtenir un brief qualitatif avec les prospects / clients
- Comprendre les besoins, les challenger et prendre un brief structuré
- Transmettre les infos essentielles aux équipes projets pour la réponse à l'appel d'offre
- Assurer un bon suivi dans le CRM jusqu'à la prise en charge par l'équipe projet

Fidélisation

- Développer le portefeuille clients existant en identifiant les opportunités de conversion
- Effectuer des relances commerciales qualifiées par téléphone & via des outils digitaux
- Planifier des rendez-vous et visites des clients et partenaires dans un objectif de fidélisation

Analyse et reporting

- Suivre les indicateurs de performance et les taux de conversion pour évaluer l'efficacité des stratégies de prospection et fidélisation
- Fournir des rapports réguliers sur les performances et les progrès réalisés
- Analyser les tendances du marché et ajuster les approches de vente en conséquence

Animation

- Organiser et animer des événements à vocation commerciale pour faire connaître les sociétés, les territoires et les services
- Identifier et participer aux différentes manifestations du territoire (salons professionnels, événements CCI, ...) afin de faire connaître le groupe
- Entreprendre des actions d'animation commerciale auprès de prospects et clients

Ton profil

Must-have

- 1 à 3 ans d'expérience en prospection ou développement commercial BtoB
- Aisance relationnelle forte, goût du contact client (téléphone, rendez-vous, visio)
- Esprit structuré, capable de comprendre, formaliser et transmettre un brief client

- Maîtrise des outils de prospection (LinkedIn Sales Nav, Waalaxy, PhantomBuster, CRM, emailing, appels ciblés...)
- Maîtrise de l'anglais professionnel (B2)
- Culture du résultat et sens aigu de la relance commerciale
- Esprit d'équipe, autonomie et rigueur
- À l'aise dans un univers où ça bouge vite (événementiel, agence, BtoB)

Tes petits plus

- Expérience dans l'événementiel BtoB
- Connaissance des outils de growth hacking ou d'intelligence commerciale

Ce que nous t'offrons

- Une montée en compétences rapide avec des responsabilités dès le premier jour
- Un variable évolutif basé sur tes performances commerciales
- Tickets restaurant & mutuelle 100% prise en charge
- Un environnement de travail stimulant et une équipe engagée

Poste basé à Annecy-le-Vieux – démarrage le 25 août

Comment postuler ?

📧 Envoie ton **CV et un court email ou une vidéo (2 min max)** expliquant pourquoi tu es fait.e pour ce poste à **c.amavi@groupe-nanocristo.com**

Étape 1 : Entretien RH avec Cindy

Étape 2 : Entretien métier avec Romain, Directeur Commercial

Tu veux rejoindre une équipe ambitieuse, humaine, et créer des expériences qui marquent les esprits ? **Viens faire la différence avec nous.**