

Intitulé du poste	Chargé-e de développement commercial
Direction de rattachement, pôle/service	La Maison du Lac de Grand-Lieu
Statut	Agent de maîtrise
Temps de travail	80%
Rémunération	24K € bruts annuels - selon profil et expérience
Poste à pourvoir	2 novembre

Présentation de l'entreprise

La Maison du Lac de Grand-Lieu est un centre départemental de sensibilisation à la protection des zones humides. Elle œuvre pour une prise de conscience écocitoyenne des enjeux climatiques et de biodiversité. La Maison du Lac de Grand-Lieu propose diverses actions d'éducation à l'environnement et de médiation scientifique sur site et hors les murs : visites commentées, ateliers, expositions temporaires et diverses manifestations. Le centre accueille des scolaires, des professionnels (cible « décideurs ») ainsi que le grand public.

La gestion de La Maison du Lac de Grand-Lieu a été confiée par le Département de Loire-Atlantique à l'agence Loire-Atlantique développement.

Missions et activités

- **Développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing de La Maison du Lac de Grand-Lieu**
 - Développer la stratégie Marketing autour de l'offre de La Maison du Lac de Grand-Lieu
 - Définir un plan d'action commercial et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection afin de développer le portefeuille clients
 - Commercialiser l'offre pour l'ensemble des publics cibles : individuels, professionnels, groupes loisirs, scolaires
 - Etablir les devis pour les groupes
 - Participer aux salons et rencontres professionnelles
 - Apporter un appui sur la conception des offres et des produits
 - Suivre la location et le prêt des expositions temporaires
 - Aider à l'organisation des séminaires
 - Assurer le suivi commercial de la boutique en lien avec la chargée d'accueil
 - Suivre l'activité à l'aide d'indicateurs
- **Assurer un reporting technique et financier régulier auprès du Directeur**
- **Assurer un reporting technique et financier régulier auprès du client**
- **Assurer la qualité des livrables et veiller au respect des engagements et de la satisfaction client**
- **Veiller au respect des process internes et y contribuer le cas échéant**

Cadre d'exécution des missions

Vous travaillerez sous la responsabilité hiérarchique du directeur de La Maison du Lac de Grand-Lieu et travaillerez en lien étroit avec les membres de l'équipe.

Profil

BAC + 2 /3 BTS NRC, MUC, Licence pro, écoles de commerce
Expérience professionnelle de 7 à 10 ans

- **Compétences techniques**
 - Conduite et mise en œuvre efficace des projets de développement commercial
 - Respect de la stratégie de la structure
 - Maîtrise avancée des techniques de vente et commerciales
 - Capacité d'analyse et de synthèse
 - Connaissance de la politique commerciale et tarifaire
 - Goût pour la négociation commerciale
- **Qualités professionnelles – aptitudes professionnelles et relationnelles**
 - S'impliquer dans un travail de groupe
 - Animer un travail de groupe / une réunion
 - S'adapter aux changements rapides
 - Être organisé·e et méthodique
 - Prendre des initiatives
 - Être curieux·se et créatif·ve.
 - Ecouter et établir une relation de confiance avec ses interlocuteurs
 - Coordonner ses activités avec celles de ses collègues
 - Présenter un projet
 - Négocier
 - Être réactif·ve et inventif·ve.
 - Respecter la confidentialité
 - Être dans la bienveillance
 - Faire preuve de diplomatie
 - Respecter la ligne stratégique définie par Loire-Atlantique développement.
- **Autres**
 - Permis B

Conditions de travail

CDI à 80% à pourvoir à partir du 2 novembre 2025.

Poste basé à Bouaye

Mutuelle, carte titres restaurant, forfait mobilité ou prise en charge abonnement transport à 75%, avantages CSE, ...

Mobilité : Utilisation de la flotte de véhicules mutualisés.

CV et lettre de motivation à faire parvenir à recrutement@loireatlantique-developpement.fr