



Chargé du Développement et de la Prospection (H-F)

Type de contrat : CDI

Date de prise de poste : Septembre 2018

Lieu : Paris 2ème

L'entreprise : L'AFP est une agence de presse mondiale fournissant une information rapide, vérifiée et complète en vidéo, texte, photo, multimédia et infographie sur les événements qui font l'actualité internationale. Des guerres et conflits à la politique, au sport, au spectacle jusqu'aux grands développements en matière de santé, de science ou de technologies. Ses 2 260 collaborateurs, de 80 nationalités différentes, répartis dans 150 pays, rendent compte en six langues de la marche de la planète, 24 heures sur 24.

www.afp.com

Missions principales :

Dans le but de développer le portefeuille de clients de l'AFP et les ventes additionnelles :

- Identification & qualification de nouveaux secteurs et acteurs cibles
- Conception et gestion des campagnes de prospection multicanales dont :
 - Création des bases de contacts qualifiées
 - Réalisation des supports print et digitaux afférents et, éventuellement, les offres spécifiques
 - Animation du réseau et accompagnement des responsables commerciaux dans leurs actions de prospection (rendez-vous, emailing, phoning...)
 - Suivi des retours et développement des axes d'amélioration
- Participation à la conception des supports print et digitaux de promotion des produits et services à destination du marché français
- Mise à jour et amélioration des documents de pilotage de l'activité commerciale
- Mise en place des outils et méthodes de veille commerciale et de veille concurrentielle
- Participation aux salons professionnels et autres événements de la profession
- Formation en continu de l'équipe commerciale (prise en main des nouveaux outils, méthodologies...)
- Gestion de l'intranet commercial

Profil recherché :

- Diplômé d'un master école de commerce ou universitaire (spécialisation Ventes, Marketing, Digital),
- Expérience de 1 à 3 ans dans des fonctions commerciales et/ou marketing,
- Anglais courant,
- Parfaite connaissance des outils bureautiques et emailing,
- Appétence pour les secteurs des médias et des technologies de l'information,
- Esprit d'équipe, organisé, autonome,
- Créatif et proactif,
- Sens du service client

Pour postuler : CV + Lettre de motivation à [Welcome to the Jungle](#) sous la référence « Chargé du développement de la prospection ».