



Chargé(e) de développement des ventes numériques CDI aux Puy en Velay (43)

Rejoignez Centre France et incarnez l'esprit d'innovation de notre groupe !

LE GROUPE

Centre France est un acteur majeur de la presse en région depuis la création de notre maison mère, La Montagne, en 1919. Notre groupe puise sa force dans un maillage fin du territoire, à travers notre présence éditoriale sur 15 départements et 4 régions. Nous renforçons cette présence familière et quotidienne, avec l'ambition de nous rapprocher toujours et davantage de nos clients pour répondre de manière précise, cohérente et innovante à leurs attentes.

Notre stratégie de diversification nous a engagés à nous développer dans diverses activités (événementiel, e-commerce, édition de livres, conseil et formation, publicité et solutions médias...).

Pour autant, le développement de nos collaborateurs reste une des préoccupations majeures de notre groupe afin que nos équipes et nos 1900 salariés évoluent à titre individuel au profit du collectif.

Et pour continuer à nous réinventer, nous intégrons nos nouveaux talents dans une ambiance conviviale, propice aux développements personnels et collectifs.

Libérez votre talent, rejoignez-nous !

LE POSTE

Placé sous le responsable du service des ventes, vous évoluerez dans une équipe d'une quinzaine de personnes.

Acteur de la relation commerciale entre le groupe et les communes, communautés de communes, associations sportives et territoriales vous aurez en charge la vente de produits numériques et le développement de votre portefeuille client.

Le poste sera basé aux Puy en Velay. Votre périmètre d'intervention sera essentiellement la Haute Loire, la Loire et le Cantal. Ponctuellement, des déplacements seront à prévoir sur la zone de diffusion du groupe.

A l'issue d'une période de formation délivrée par votre responsable hiérarchique, vos missions seront :

- Commercialisation de sites Internet et de flux d'actualités auprès des communes, communautés de communes, clubs sportifs, organismes territoriaux, entreprises privées et toutes nouvelles cibles potentielles ;
- Gestion des relations commerciales existantes ;
- Vente d'abonnements médias adaptés aux professionnels pour toutes les publications du groupe Centre France ;
- Proposition de reportages aériens « vues de drone » auprès des communes, communautés de communes, clubs sportifs, organismes territoriaux, entreprises privées et autres cibles potentielles ;
- Commercialisation de nos nouvelles offres numériques ;
- Développement de la vente de tablettes KELMIS (outil interactif de valorisation du territoire) auprès des organismes publics et privés.

LE PROFIL

Issu(e) d'une formation commerciale (niveau bac+2), vous justifiez d'une première expérience dans le domaine de la vente.

Vous avez une aisance relationnelle vous permettant d'échanger avec différents publics (élus locaux, présidents d'association, chefs d'entreprise, etc).

Vous aimez le challenge, participer au développement de nouveaux projets, vous êtes force de proposition pour permettre à votre service de gagner en performance sur les process existants.

Vous avez une appétence pour le digital.

Votre motivation, votre diplomatie et votre capacité d'écoute seront de véritables atouts pour réussir vos missions.

Vous savez rebondir et faire face à des situations d'échecs.

Venez nous rejoindre !

CONTACT

Engagé en faveur de la diversité et de l'égalité des chances, le groupe Centre France étudie avec la plus grande attention toutes les candidatures y compris celles des personnes en situation de handicap et leurs éventuels besoins spécifiques.

Envoyez votre CV et lettre de motivation par mail, sous référence **GCF/LMT/DEVVENTES**, à recrutement@centrefrance.com ou postulez directement sur [notre site](#).

Groupe Centre France - Clermont-Ferrand