

RESPONSABLE EVENEMENTIEL / DEVELOPPEMENT SECTEUR (H/F)
Les Arcs (73) - CDD à temps plein

- 📍 Localisation : Bureaux aux Arcs 1950 et à Bourg-Saint-Maurice
- 📅 CDD 6 mois à partir de septembre 2025, convertible en CDI
- 👤 Responsable de projets événementiels BtoB | Développement zone géographique

🌟 **Qui sommes-nous ?**

Cameleon Alpes Explorer est un acteur majeur de l'événementiel BtoB en territoire alpin. Présents sur Evian, Chamonix, Annecy, Morzine-Avoriaz, Les Arcs et Bourg-Saint-Maurice, nous concevons et orchestrans plus de **300 événements par an** : séminaires, incentives et expériences immersives pour des entreprises en quête d'émotions fortes. Nous sommes à la recherche de notre futur.e responsable événementiel ambitieux.se pour poursuivre le développement de la zone Tarentaise.

👉 Ton rôle ? Assurer la gestion des événements BtoB existants, fidéliser et développer le portefeuille client, et structurer la croissance de la région Tarentaise.

🚀 **Tes missions**

✦ Responsable de projets événementiels

- Assurer la gestion complète des événements : de la prise de brief client à la réalisation sur le terrain.
- Construire des offres sur-mesure en lien avec nos partenaires locaux (hôteliers, prestataires outdoor, remontées mécaniques...).
- Gérer la logistique et l'organisation des événements : suivi administratif, réservation des prestations, coordination avec les équipes terrain.
- Être présent.e sur le terrain pour assurer le bon déroulement des opérations et gérer les imprévus.
- Clôturer les projets : suivi budgétaire, facturation, bilan client et optimisation des futures opérations.

Développement commercial & fidélisation

- Reprendre et fidéliser le portefeuille clients existant.
- Renforcer l'implantation de Cameleon Alpes Explorer en Tarentaise en développant de nouveaux partenariats.
- Prospecter de nouveaux clients BtoB et identifier des opportunités stratégiques.
- Assurer une relation forte avec les prescripteurs locaux (hôtels, offices de tourisme, entreprises locales).
- Développer des offres innovantes adaptées aux attentes du marché.

Stratégie & reporting

- Assurer une veille concurrentielle et analyser les tendances du marché.
- Suivre les performances commerciales et opérationnelles et proposer des axes d'amélioration.
- Mettre à jour les outils commerciaux et CRM (Odoo, bases clients, budgets, reportings).

Ton profil

- Tu es un.e expert.e en gestion de projets événementiels BtoB, avec une approche terrain et commerciale.
- Tu sais gérer un événement de A à Z, en autonomie et en équipe.
- Tu as une excellente fibre commerciale : négociation, relation client, prospection et fidélisation sont dans ton ADN.
- Tu maîtrises l'anglais (B2 minimum) et le Pack Office.
- Tu connais bien la région de la Tarentaise et ses acteurs économiques.
- Tu es organisé.e, rigoureux.se et orienté.e solutions.

 **Un vrai plus ?** Une expérience en développement commercial et un réseau local déjà établi.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un challenge ambitieux : développer une zone clé et structurer son rayonnement.
- Une montée en compétences rapide avec de fortes responsabilités.
- Un cadre de travail exceptionnel, entre montagnes et événements d'exception.
- Une opportunité d'évolution vers un CDI et un poste clé dans notre croissance.

 **Prêt.e à renforcer notre ancrage en Tarentaise ?** Envoie ton CV et montre-nous ta motivation à Cindy Amavi : c.amavi@groupe-nanocristo.com

