

Commercial(e) B2B - Événements Maritimes & Fluviaux

SOGENA | CDI | Paris | Fixe 35 - 40K€ + Variable non capé

À propos de vous.

Vous en avez assez d'entendre que "le marché est difficile". Vous êtes fatigué des start-ups en quête de leur product market fit - ou à l'inverse, d'être un simple numéro dans une grande structure où la pression est forte mais l'impact inexistant.

Vous voulez vendre. Sans blabla. Dans une organisation avec un produit reconnu, un marché porteur, des cycles courts, et une vraie exigence de résultats. Une organisation qui investit dans vos compétences et où votre impact est direct.

Vous en avez assez de louper des opportunités faute d'avoir le "bon" parcours ou la "bonne" entreprise sur le CV. Mais vous savez que le feu brûle en vous - et que vous êtes prêt à exploser.

Alors ce rôle est peut-être pour vous.

Attention cependant. Ce poste est stratégique pour SOGENA. Les attentes sont élevées et les objectifs, réels : générer 200 à 300 K€ de CA additionnel sur nos salons maritime et naval, et lancer de zéro la commercialisation de notre tout nouvel événement fluvial. Si vous cherchez un poste tranquille, ce n'est pas un bon fit. Si vous cherchez un rôle où vous pouvez tout donner et être récompensé en conséquence - lisez la suite.

Les étapes clés pour votre succès dans ce rôle

Soyons concrets. Dès la première quinzaine, vous êtes au téléphone. Votre onboarding ne sera pas centré sur "comment faire des démos". Mais sur comment prospecter et vendre.

Voici l'objectif :

Dans les 3 premiers mois : vous maîtrisez les deux salons existants, requalifiez la base CRM et enregistrez vos premières commandes exposants.

Dans les 6 premiers mois : vous avez signé ~15 nouveaux exposants sur Euromaritime (panier moyen ~10 K€) et ouvert votre premier pipeline sur l'événement fluvial.

À 12 mois : vous atteignez 30 nouveaux exposants et contribuez à hauteur de 200k€ à 300K€ de CA additionnel. L'événement fluvial est lancé avec une base clients qualifiée.

☑ Pour réussir dans ce rôle :

Vous avez déjà acquis une expérience B2B de 2 à 3 ans minimum à vendre des produits et services à valeur ajoutée et :

Vous excellez à trouver et closer des opportunités dans un cycle de vente court (4 à 12 semaines), depuis une prospection froide jusqu'à la signature - sans attendre que le client vienne à vous.

Vous devez être capable de vendre de la valeur. Votre vente est consultative, votre écoute est votre premier outil. Vous vendez des contacts qualifiés, de la visibilité, du business, et non de la simple surface de stand.

Vous devez être capable de travailler en autonomie sur le segment PME / SMB, gérer votre pipeline, vos priorités et votre agenda - sans supervision quotidienne - tout en restant totalement redevable des objectifs fixés.

Vous devez accepter un coaching exigeant, appliquer les retours avec méthode et vous remettre en question quand les résultats ne sont pas là. Le mindset d'athlète est non-négociable.

C'est sur le terrain que la relation client se construit. Donc des déplacements ponctuels sur les salons sont requis (concurrents à Euromaritime, Euronaval, événement fluvial).

Vous devez atteindre **au minimum 45 K€ de rémunération totale** (fixe + variable). Notre variable est non capé : les meilleurs performers peuvent dépasser largement ce seuil. C'est votre moteur, pas notre plafond.

Une expérience dans le secteur maritime est un plus - mais pas un prérequis. Nous sommes ouverts aux profils venant de l'événementiel B2B, du recrutement, de la FinTech ou de tout secteur avec cycles courts et vente consultative. Ce qui est non-négociable, c'est votre posture commerciale.

Les études le démontrent, les femmes candidatent moins que les hommes, elles veulent cocher toutes les cases. N'hésitez pas à postuler même si vous pensez ne pas cocher toutes ces cases !

★ Pourquoi 1- Ce rôle 2 - À la Sogena 3 - Aujourd'hui ?

- Les meilleurs commerciaux (donc vous) veulent développer leurs compétences. Nous investissons sur vous avec un accompagnement managérial structuré dès le départ : bootcamp commercial, coaching et playbook. Pas d'improvisation. Les "best practices" dès le premier jour.
- Fatigués d'entendre "le marché est difficile"? Dans ce rôle, vous vendez des produits d'excellence dans un contexte international favorable à nos produits.
- Vous serez la première personne à commercialiser un événement from scratch - rare, valorisant, et visible.
- Un secteur de niche à forte dimension internationale : défense navale, maritime professionnel, fluvial.
- Un variable non capé - vos résultats déterminent votre rémunération.
- La Sogena est une organisation à taille humaine où votre impact est direct et immédiat.
- Une clientèle B2B premium : industriels, institutionnels, gouvernements, PME maritimes.

🏢 Qui est la SOGENA ?

La SOGENA (Société d'Organisation et de Gestion d'Évènements Navals) est une société, filiale du GICAN – Groupement des Industries de Construction et Activités Navales. La SOGENA a pour objectif d'assurer la promotion internationale de l'industrie navale et maritime en organisant des évènements et des salons internationaux.

L'équipe de la SOGENA -15 personnes- organise deux salons professionnels internationaux dans les domaines du naval de défense Euronaval – et du maritime civil – Euromaritime. Elle fédère la présence des industriels français au sein de « Pavillons France » sur une dizaine de salons à l'étranger.

Consciente des enjeux environnementaux, sociétaux et économiques actuels, SOGENA est engagée dans une démarche RSE (Responsabilité sociétale de l'entreprise) visant notamment à réduire l'impact environnemental de ses événements.

📋 Autres

- Aisance en français et en anglais, oral et écrit
- Familier avec l'utilisation du CRM HubSpot et la suite d'outil Microsoft
- Lieu : Paris intra-muros

- Télétravail partiel possible après période d'essai. A définir avec le manager une fois la période d'essai validée.
- Vous bénéficierez de 25 jours de congés par an et de 12 jours de RTT ainsi que des avantages sociaux de l'entreprise :
- Mutuelle – prévoyance aux conditions définies par l'entreprise (régime collectif) ;
- Participation forfaitaire de l'entreprise à l'occasion des repas pris les jours de travail effectifs dans l'établissement ;
- Remboursement partiel du titre de transport NAVIGO selon les dispositions légales ;
- PEE, PERCO selon les conditions en vigueur dans l'entreprise ; Article 83

Processus de recrutement

Rapide. Exigeant. Structuré. Quatre étapes avant l'offre, pas plus.

1. Évaluation en ligne - Pour nous assurer que nous sommes en ligne entre ce que vous cherchez et ce que nous cherchons.
2. Call de 10 minutes - on vérifie que nous parlons la même langue.
3. Entretien commercial avec notre partenaire Curiosity.
4. Entretien de validation avec la Direction.
5. Offre