



Le Groupe DOCKS DU BUREAU

Spécialiste du mobilier de bureau et agencement des espaces de travail, notre enseigne fête ses 41 ans cette année. Elle vient d'ouvrir un nouveau lieu évènementiel rattaché à notre showroom de Toulouse, avec salle de réunion, club house et terrain de PADEL.

DOCKS DU BUREAU est portée aujourd'hui par Michel Bousquet, ancien directeur commercial qui a repris l'entreprise en 2018. Nous disposons de deux showrooms de 2000 m² d'exposition de mobiliers à Toulouse et Albi et d'une agence commerciale avec bureau d'études à Bordeaux.

Notre offre de mobiliers neufs ou d'occasion s'adresse aux entreprises de tous secteurs. Elle s'accompagne d'une prestation globale, comprenant étude des projets, agencement second œuvre, livraison, montage, SAV, reprise et recyclage des anciens meubles. Les produits et prestations s'inscrivent dans la démarche RSE. Les mobiliers sont issus de fournisseurs de proximité (circuits courts), Français, Espagnols ou Italiens, utilisant des matières premières en provenance de l'agriculture raisonnée.

Le PADOCKS, lieu unique à Toulouse combine Club house, terrain de Padel et salle de séminaire. Cet espace, situé Impasse Larrieu à Toulouse accueille les entreprises déjà clientes pour certaines, désireuses de proposer du teambuilding innovant et sportif à ses collaborateurs. Les espaces sont agencés avec du mobilier design et original, représentatif de l'offre DOCKS DU BUREAU. Le PADOCKS et son aménagement s'inscrivent dans le respect de l'environnement.

Vous partagez nos valeurs

L'Humain : avant d'être une entreprise, DOCKS DU BUREAU est avant tout une équipe conviviale, qui partage son savoir et ses compétences. C'est ainsi qu'un parcours d'intégration permettant de côtoyer rapidement l'ensemble de nos collaborateurs a été mis en place pour que chaque nouvel arrivant se sente rapidement bien intégré.

La Responsabilité Sociétale et la préservation de notre environnement : nous favorisons la vente de mobiliers en circuit court en choisissant des fournisseurs proches de nos entrepôts (nous privilégions le made in France pour sa qualité et l'affichage d'un bilan Carbone faible). Les matières premières utilisées sont issues d'une agriculture raisonnée (1 arbre coupé = 1 arbre planté) et la majorité de nos produits sont recyclables.

L'innovation : imaginer le mobilier de demain pour les entreprises d'aujourd'hui est une obligation pour satisfaire notre développement. De natures créatives et innovantes, nos équipes « achat » et « design » chassent les tendances à venir pour répondre au mieux aux enjeux et attentes de nos prospects et clients

Le poste : Chargé(e) d'affaires événementiel Padocks

Rattaché(e) à l'agence de Toulouse, vous aurez la charge de développer l'espace PADOCKS.

Votre champ d'actions est large :

- Proposition d'un service original, ludique, sportif et complémentaire à l'offre première : le PADOCKS, espace flambant neuf, événementiel, rattaché au showroom de Toulouse pour séminaires et team-building.
- Mise en place d'événements innovantes pour faire connaître le concept et l'espace PADOCKS
- Travail en collaboration avec le service commercial pour proposer des produits innovants (neufs, d'occasion, designs, de qualité et ancrés dans une démarche RSE) et des services associés (livraison-montage, atelier, bureau d'études, ...)

Vos Interlocuteurs sont diversifiés :

- Interaction avec une cible de prospects et clients de toutes tailles, du grand compte international à la TPE locale et intervenant dans tout domaine d'activité, CSE, comités de direction, collectivités locales, ...
- Appui d'une équipe interne experte et expérimentée

Vos missions sont multiples :

Promouvoir l'offre auprès d'une clientèle professionnelle

- Prospection, réseautage (REDES, BNI, DYNABUY, ...)
- Communication sur les réseaux professionnels
- Mise en place de partenariats avec les agences événementielles
- Référencement sur des sites événementiels spécialisés
- Gestion efficace du processus commercial, de l'envoi du devis à la relance des offres en passant par la facturation

Organisation des événements de type teambuilding, réunion d'équipe, afterwork

- Gestion du planning et des réservations
- Préparation de l'événement et des services associés (traiteur, animation, nettoyage, ...)
- Accueil clientèle, suivi de la satisfaction durant l'événement
- Couverture photo et vidéo de l'événement

Vos Conditions & avantages :

Il s'agit d'un poste à temps plein 39h, en contrat CDI.

Vous bénéficiez d'un **package stimulant** constitué d'une partie fixe (24 000€ brut annuel) + variable (primes mensuelles et bonus annuel).

Rémunération annuelle brute entre 24K€ et 37K€.

Les plus :

- Parcours d'intégration 360° et formations en continue
- Environnement de travail moderne et convivial
- Véhicule + carte essence Total
- Smartphone & PC mis à disposition
- Tickets restaurant + CE

Poste rattaché à l'agence de Toulouse (horaires en fonction des évènements).

Profil recherché

Expériences : Bac +2 à Bac +5, avec une première expérience commerciale auprès d'une clientèle B to B et de gestion de l'évènementiel dans l'idéal.

Profil recherché et qualités requises

- Excellent relationnel, vous savez créer des liens authentiques et durables
- Appétence pour le domaine sportif
- Capacité à proposer des solutions innovantes
- Autonomie, polyvalence
- Force de proposition
- Curiosité : s'intéresser au monde entrepreneurial, au design et marché du mobilier de bureaux
- Organisation et rigueur
- Bienveillance et esprit d'équipe en vue d'une collaboration efficace en interne (commercial, comptabilité, ...)
- Maîtrise de l'informatique : Pack office, CRM