

## Directeur.rice du pôle projet

Société de production de spectacles créée en 1997, La Lune Rousse a étendu au fil des années son champ d'activités, de la conception et la production d'événements à la création et à l'exploitation de lieux de vie avec Ground Control depuis 2014 et Communale Saint-Ouen depuis 2024 (ces deux lieux étant désormais pilotés par des filiales de la Lune Rousse).

Créatrice de lien, l'agence La Lune Rousse imagine aujourd'hui des projets innovants à destination du grand public, des institutions, des entreprises et des marques.

Agence engagée, La Lune Rousse est certifiée ISO 20121 « L'événementiel pour un développement durable » depuis 2022 par l'Afnor et projette d'étendre sa certification aux lieux dès 2026.

La Lune Rousse opère dans des univers très variés allant de la culture à la communication corporate, d'événements destinés au grand public ou à des publics internes.

L'agence est constituée de plusieurs pôles :

- Pôle production piloté par une directrice des productions, véritable binôme du directeur du pôle projet (5 pax)
- Pôle contenus constitué d'une personne en charge de la conception-rédaction des appels d'offres et de la création des contenus des projets.
- Pôle développement avec une personne en charge de la prospection

3 pôles transverses au Groupe

- Pôle programmation (2 pax) en charge de la programmation des événements et des lieux
- Pôle communication, incluant une direction artistique (6 pax)
- Pôle administratif, financier et RSE (10 pax)

### DESCRIPTIF DU POSTE

### LES MISSIONS :

Sous la responsabilité du directeur de l'agence, le.la directeur.ice de projet définit et organise avec son équipe la création des contenus, les recommandations de l'agence et participe à la stratégie de prospection et de développement commercial.

- Il.Elle a la charge de « l'avant-vente » et de la vente des projets.
- Il.Elle assure le suivi commercial des projets et de la coordination auprès du client.
- Il.Elle met en œuvre – en accord avec la directrice du pôle production - toutes les actions nécessaires garantissant la bonne fin et la qualité des missions proposées par le client
- Il.Elle agit pour développer le portefeuille de ses clients actifs et fidéliser les comptes actuels.
- Il.Elle s'assure de la satisfaction des clients et de l'atteinte des objectifs fixés.
- Il.Elle pilote, avec l'aide de la direction RH et la direction de l'agence, le recrutement des équipes du pôle projet dont il.elle aura la charge de l'animation.

## **DESCRIPTIF DETAILLE :**

### Vente & avant-vente / Prise de brief

- Mise en place du planning des étapes de construction de la recommandation et définition - avec son équipe et sa hiérarchie - des intervenants extérieurs et éventuellement d'un budget pour les coûts de construction du dossier.
- Co-animation de la réunion de réflexion et montage des recommandations en coordination avec la production.
- Élaboration des concepts des projets.
- Co-construction des propositions : rédaction des recommandations et de l'argumentaire, mise en forme des dossiers des présentations.
- Vente et soutenance des recommandations.

### Suivi des dossiers en production

- Gestion de la relation client et suivi commercial du dossier
- Définition du planning général du projet en lien avec le client.
- Défense des prix et de la valeur ajoutée de l'agence.
- Écriture des CR et éventuellement analyse des retombées (ROI, questionnaire de satisfaction, etc...)
- Organisation des réunions de débrief interne
- Organisation des réunions de débriefs avec les clients et planification des actions à venir.
- Vérification de la satisfaction client et mise en place les outils correctifs le cas échéant.
- Récupération de l'ensemble des informations et contenus nécessaires pour assurer la visibilité de l'agence auprès de l'extérieur (Internet, face book RP etc...) pour mise à disposition de l'équipe de communication

### Prospection et développement commercial

- En lien avec le directeur du développement il met en œuvre la stratégie de prospection et développement commercial.
- Il.Elle coordonne toutes les actions de développement commercial et notamment les « dossiers maison », « conquête » et « expert » qui lui permettent de développer son portefeuille client et de développer le réseau de l'agence.
- Il.Elle assure une veille sur les compétitions venir et recherche de compétition d'agence.

### Fidélisation

- Il.Elle anime son réseau de clients pour créer de nouvelles opportunités (animation de la relation commerciale).
- Anticipation des besoins des clients et proposition de projets / idées /concepts pour devancer l'appel d'offre.
- Action de noyautage des comptes : développement des comptes actifs au sein des entreprises et structure et recherche de recommandation auprès des clients en compte.

### Management

- Il.Elle sera amené à piloter un recrutement de collaborateurs directs et à animer les équipes du pôle projet en fonction des évolutions du portefeuille client.

## **PROFIL RECHERCHÉ**

- Entre 7 et 10 ans d'expériences dans les secteurs de la communication au sens large (publicité, culture, sport, événementiel...) ou chez l'annonceur.
- Bac +4/5 en école de commerce, de communication, IAE ou parcours universitaire
- Intérêt prononcé pour l'événementiel, la culture et les domaines artistiques en général
- Softskills : excellente communication orale et écrite, créativité, sens de l'organisation, capacité à travailler en équipe, agilité, réactivité, autonomie.

## **LA VIE À LA LUNE**



Agence à taille humaine (20 personnes) située dans Paris, il y règne un esprit familial. L'état d'esprit sera une des clés de recrutement.

Modalités :

- Salaire selon profil
- Prime annuelle collective liée aux résultats
- Participation au transport et à l'abonnement téléphonique
- Titres-restaurants
- Possibilité de télétravailler le vendredi
- 25 jours de CP, 6 jours de RTT et 3 jours offerts dans l'année

Pour postuler, nous vous invitons à envoyer votre candidature par mail à l'adresse suivante :

[candidatures@lalunerousse.com](mailto:candidatures@lalunerousse.com)