

AVIS DE VACANCE

**Intitulé du poste : Attaché commercial art contemporain**

**Catégorie/Corps – fonction :**  
Contractuel groupe 3 (cat. A)

**Domaine(s) Fonctionnel(s) :**

**Emploi(s) Type :**

**Localisation administrative et géographique / affectation :**

2, place de la manufacture  
92 310 Sèvres  
&  
4 place André Malraux  
75001 Paris

Placé sous l'autorité du chef de service commercial, ses missions seront de commercialiser et d'assurer la diffusion internationale des productions de la Manufacture de Sèvres en matière d'art contemporain et de création contemporaine auprès de cibles variées.

**Missions et activités principales :**

- **Politique commerciale :**
  - Proposer et décliner la stratégie sur le marché de l'art contemporain en termes de politique commerciale (éditions restantes + projets futurs+ offre sur mesure, offre en ligne, ...)
  - Concevoir les méthodes et les outils de suivi et d'évaluation de la politique adoptée
  - planifier un calendrier d'événementiel en fonction de l'actualité éditoriale de Sèvres, du marché et des partenaires extérieurs.
- **Développement de réseaux professionnels :**
  - galeries
  - fondations
  - mécènes
  - partenaires commerciaux (revendeurs, espaces d'exposition, ...)
  - salons et foires
  - institutions internationales (ambassades, service culturels, ...)
  - collectionneurs
- **Animation d'un lieu de vente**
  - participer à animer et planifier l'événementiel d'un lieu de vente en fonction de l'actualité éditoriale de Sèvres et de l'actualité culturelle/commerciale en France (type FIAC, fashion week, expositions patrimoniales, événements saisonniers, salons/foires, ...) en lien avec l'attaché commercial de la galerie de Sèvres à Paris.
  - Gérer la production de l'événementiel en lien avec l'attaché commercial de la galerie et les équipes concernées : scénographie, conduite de chantier, date de vernissage, événements VIP, conférences, relations presse, ...
- **Organisation de réseaux de distribution hors les murs**
  - effectuer une veille permanente à l'international
  - émettre des recommandations liées à des opportunités commerciales
  - assurer l'animation commerciale
  - suivre les négociations commerciales pour la diffusion des œuvres contemporaines : ventes aux enchères, présence digitale (galerie en ligne et sites marchands ciblés), commande publique...
- **Développement d'outils spécifiques**
  - concevoir des outils adaptés à la politique adoptée et aux différents réseaux sollicités : brochures, rédaction de contenus, choix de visuels, ... en lien avec les référents marketing et l'équipe commerciale.
- **Relationnel artistes/galeries/B2B :**
  - participer au suivi de projet avec les artistes : lancement, événementiel commercial
  - participer la relation avec les galeries en cas d'accords de production/commerciaux
  - développer un réseau de partenariats en lien avec les artistes en résidence

## **Compétences principales mises en œuvre :**

### **Compétences techniques :**

- anglais
- connaissance et expérience du marché de l'art
- connaissance des règles commerciales liées au marché de l'art contemporain
- conduite de projet
- production de salon/foires spécialisés
- élaboration d'outils de communication
- événementiel
- aisance relationnelle
- informatique

### **Savoir-faire**

- Concevoir et proposer une politique ou un projet commercial et/ou en organiser la mise en oeuvre
- Maîtriser les délais et les calendriers, planifier son travail
- Faire preuve d'initiative, de force de proposition et d'anticipation
- Assurer une veille
- développer les relations publiques
- Rendre compte à sa hiérarchie
- Travail en équipe
- Planifier, organiser et coordonner l'activité
- Établir des partenariats dans les domaines concernés
- Définir, argumenter, utiliser les moyens de l'unité (budget, personnel, locaux, matériels...)
- Mobiliser et fédérer des compétences multiples
- Travailler avec d'autres services (notamment service marketing, DDC, DCP et DPC)

### **Savoir-être (compétences comportementales)**

- Esprit d'analyse
- Sens de l'initiative
- Sens des relations humaines
- Collaboration
- Écoute
- Capacité d'adaptation
- Sens de l'organisation
- Réactivité

### **Environnement professionnel :**

Depuis le 1er janvier 2010, la Manufacture nationale de Sèvres (fondée en 1740) et le Musée national de la céramique (début du XIXe siècle) sont réunis au sein d'un établissement public administratif du ministère de la culture et de la communication. Le 1er mai 2012, le musée national Adrien Dubouché (milieu du XIXe siècle), auparavant service à compétence nationale a rejoint l'établissement public.

Grâce aux richesses respectives de ses trois composantes, l'établissement vise à la création d'un pôle national de la céramique et des arts du feu, avec une nouvelle lecture des collections rassemblées et leur plus large diffusion, nationale et internationale, une politique cohérente des publics, la création d'un centre de recherche scientifique et appliquée sur la céramique, une mise en valeur de l'ensemble immobilier et la poursuite du développement de la création artistique et de la production de porcelaine.

La Cité représente pleinement la richesse des collections nationales et l'excellence des métiers d'art et de la création en France.

#### Manufacture de Sèvres

La Manufacture nationale de Sèvres a pour mission de produire des objets d'art en porcelaine grâce à des techniques rigoureusement manuelles, conservées depuis le XVIIIe siècle.

#### Musée national de la céramique

Le Musée national de céramique a la vocation de conserver et présenter les céramiques de tous les temps et de tous les pays. À côté des terres cuites et vernissées, la faïence, le grès, la porcelaine, les vitraux, les émaux peints et la verrerie complètent ce panorama des arts du feu.

#### Musée national Adrien Dubouché

Le Musée national Adrien Dubouché, situé à Limoges est au cœur de la capitale française de la production porcelainière dont il a suivi l'essor et le développement ; ses collections concernent toute l'histoire de la céramique, elles témoignent aussi d'une attention toute particulière portée aux productions des manufactures limousines aux XIXe et XXe siècles.

La Cité de la céramique – Sèvres et Limoges compte aujourd'hui environ 230 agents, dont 30 à Limoges.

#### ***Liaisons hiérarchiques :***

Chef du service commercial

Directeur DMC

***Liaisons fonctionnelles :***

services MKG, DDC, DCP et ponctuellement DPC

**Spécificités du poste / Contraintes / Sujétions :**

**Lettre de candidature et CV à envoyer à :**

A l'attention de Madame la Secrétaire générale de la Cité de la céramique – Sèvres et Limoges, par voie électronique uniquement, à l'adresse suivante : [recrutement@sevresciteceramique.fr](mailto:recrutement@sevresciteceramique.fr)

**Disponibilité du poste :** immédiate