



Responsable Commercial salons BtoB – RSE & QVT

Entreprise

Le Groupe Meet&Com est une entreprise engagée avec de fortes valeurs humaines, qui organise depuis 15 ans des événements BtoB dans plusieurs secteurs tels que l'Événementiel, le Tourisme d'Affaires, le CHR, la RSE, la QVT, l'Hydrogène, la Finance, ou encore la Silver économie. A travers ces rencontres d'affaires, nous mettons en relation les apporteurs de solutions et les décideurs, de chaque écosystème.

Nous organisons plus de 40 événements par an en France, Espagne & Portugal...et en inventons d'autres (presque) chaque jour !

En nous rejoignant, vous intégrez le leader des rencontres d'affaires sur ces secteurs. Reconnu comme le « trublion du marché » nous faisons bouger sans complexe, les lignes de ces secteurs. Véritables accélérateurs de business, nos événements rassemblent, surprennent et favorisent les contacts business différents.

Le poste

Directement rattaché(e) au Directeur du marché, votre mission sera de commercialiser les événements rattachés au secteur de la RSE & QVT, accompagné(e) des autres membres de l'équipe.

Les missions principales

- Consolidation & développement du portefeuille clients actuel
- Développement du pipe commercial de votre marché
- Prospection mail & téléphonique
- Recommandation & accompagnement des clients dans leur stratégie globale
- Réalisation, suivi des devis et closing des ventes
- Etablissement de reporting commercial
- Participation à la stratégie commerciale
- Réalisation du contenu des documents commerciaux
- Veille sur le marché et force de proposition pour de nouveaux projets
- Participation et préparation des événements du marché

Pendant les événements

- Déplacements à prévoir en France
- Accueillir, encadrer, fidéliser les clients
- Veiller au respect du bon déroulement des événements

Vous souhaitez rejoindre notre équipe ? N'est pas trublion du marché, qui veut ...

- Vous êtes un **chasseur(euse) ou éleveur(euse)** : doté(e) d'un fort goût pour la vente, vous êtes à l'aise avec la prospection commerciale
- Vous êtes **dynamique** : vous n'avez pas peur de relever des défis et savez vous approprier les contours de votre marché
- **Sympathique** : vous avez le sourire et vous possédez une ouverture d'esprit aux autres habitants de cette planète...
- **Ambitieux(se)** : aujourd'hui, nous sommes les trublions du marché et sommes devenus grands ! TRÈS GRANDS ! Vous aussi, vous souhaitez apporter votre pierre à l'édifice et souhaitez agrandir votre réseau pour faire évoluer votre poste
- **Malin(e)** : vous n'avez pas peur des obstacles et ne comprenez pas les mots "ce n'est pas possible"
- **Sportif(ve)** : vous avez le goût du challenge, et êtes passionné(e) par le baby-foot ou le ping-pong ? Bienvenue dans notre tribu !

Précisions sur le poste :

Date : A partir du 1^{er} mars 2022

Type de contrat : CDI

Lieu : Courbevoie (Gare de Bécon)

Expérience : > 2 ans

Rémunération : en fonction de votre profil

Evolution possible et prise de responsabilité à terme

Les + : mutuelle d'entreprise & 50% des titres de transports

Autres :

- Une connaissance marché est un +
- Aisance avec les logiciels du pack office
- La maîtrise de l'anglais est un +

Pour envoyer votre CV, c'est ICI !

Anne-Lise Levitre

Directrice Associée

anne-lise.levitre@meetandcom.com

Tel : +33(0)1 75 62 20 38

107 rue Armand Silvestre

92400 Courbevoie

www.meetandcom.com