



## **Directeur(ice) de Projets BtoB – CHR**

### **Entreprise**

Le Groupe Meet&Com est une entreprise engagée avec de fortes valeurs humaines, qui organise depuis 17 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 développer les événements rattachés au secteur du CHR, accompagné(e) des autres membres de l'équipe.

### **Les missions principales**

- Gestion et pilotage de la production de vos événements
- Consolidation & développement du portefeuille clients actuel
- Développement du pipe commercial de votre marché
- Prospection mail & téléphonique
- Recommandation & accompagnement des clients dans leur stratégie globale
- Etablissement de reporting commercial
- Participation à la stratégie commerciale de votre environnement
- Réalisation du contenu des supports
- 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** : dès que possible

**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](mailto:anne-lise.levitre@meetandcom.com)**

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

107 rue Armand Silvestre

92400 Courbevoie

[www.meetandcom.com](http://www.meetandcom.com)