

Business developer H/F

Roland Garros, Stade de France, Stade Jean Bouin, Mondial de l'automobile, Salon de l'agriculture, Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace, Paris Games Week, Internationaux de badminton...
N'attendez plus, venez vite relever de nouveaux défis à nos côtés.

Avec un chiffre d'affaires de 7 Millions d'euros en 2016, Stand'Up est spécialisée dans la sécurité événementielle. Structure dynamique et en pleine croissance, nos valeurs reposent sur le respect, l'écoute et l'esprit d'équipe, pour garantir le dynamisme qui est le nôtre depuis plus de 15 ans.

Pour accompagner notre développement, Stand'Up recherche un(e) business developer en CDI, basé(e) à Chatillon (92).

Principales missions :

Sous la responsabilité d'un commercial sénior/ du dirigeant vous aurez pour missions de :

- Intervenir sur l'ensemble du cycle de vente depuis la génération de devis jusqu'à la négociation et la conclusion des contrats
- Prospecter des entreprises organisatrices d'événements sportifs et/ou culturels, ou salons et foires
- Préconiser auprès des prospects des solutions pertinentes d'optimisation techniques ou humaines
- Assurer le suivi de vos clients dans une optique de fidélisation et de développement de chiffre d'affaires
- Réaliser un reporting régulier et structuré auprès de la direction
- Répondre à des appels d'offres

Profil :

- Bac +2 minimum (NRC, MUC...)
- Vous êtes motivé(e) par le secteur de l'événementiel
- Vous justifiez d'une première expérience de prospection idéalement dans le secteur événementiel ou de la sécurité
- Vous êtes tenace, vous savez convaincre et vous disposez d'une aisance téléphonique
- Vous savez travailler en autonomie, vous aimez le challenge et l'atteinte de vos objectifs tout en étant intégré(e) à une équipe
- Vous maîtrisez le Pack Office
- Anglais courant
- Permis B

Envoyez votre CV et lettre de motivation à : mariama.sene@ga-standup.fr

Découvrez STAND'UP : www.ga-standup.fr