

Business Developer Grands Comptes - Stage & Alternance(H/F) – Comet meetings

Descriptif du poste

Nous nous occupons de nos clients privilégiés, principalement issus du **CAC 40** et du **SBF 120**

En tant que **Business Developer Sales FR**, votre mission sera d'identifier et de qualifier un maximum de prospects et clients existant afin d'assurer la notoriété de nos établissements et services auprès de nos clients.

L'objectif ? **Rester “top of mind”** et maximiser nos chances de recevoir leurs prochains événements 🚀

Les missions ?

- **Gérer un portefeuille de 50 Grands Comptes** (TotalEnergies, LVMH, Engie, Deloitte, etc.) et collecter rapidement les informations clés pour affiner ton discours commercial
- **Lancer des campagnes de prospection outbound** pour identifier les contacts les plus prometteurs et leur faire découvrir les valeurs et établissements de Comet
- **Planifier des rendez-vous stratégiques**, en visio ou en présentiel, pour créer du lien avec nos prospects
- **Assurer un suivi quotidien dans le CRM** (Salesforce), en fournissant un reporting précis de ton activité pour un pilotage optimal
- **Collaborer avec l'équipe Key Account Manager** pour partager les insights et feedbacks des prospects, et affiner la stratégie ensemble
- **Participer aux séances de coaching collectives et individuelles** pour monter en compétences, tirer le meilleur de l'intelligence collective et atteindre tes objectifs
- **Exploiter les outils mis à disposition** (Salesforce, SalesNav, Miro, Slack, Notion, etc.) pour optimiser ta performance et maximiser ton impact 🚀

Voir plus

Profil recherché

- Tu as une première expérience en commerce / relation client qui t'a permis de développer un véritable sens du service 🙌

- Tu as un bon relationnel, tu es à l'écoute et à l'aise au téléphone
- Tu aimes convaincre ton audience et trouver des solutions adaptées aux besoins de tes clients
- Tu as envie de monter en compétences et d'évoluer sur des métiers Sales
- Tu es drivé(e) par tes objectifs et les dépasser est une évidence pour toi 🏆
- Tu veux rejoindre une start-up dynamique et en pleine expansion
- Tu es enthousiaste, toujours optimiste, mais tu es aussi quelqu'un de combattant !
- Et si tu ne maîtrises pas encore tous les rouages de l'événementiel, rassure toi, on t'accompagnera !

Ce que nous t'apporterons :

- Un stage **challengeant et varié**, avec une forte dimension commerciale et un **impact direct sur la vie de nos clients** 😊
- Une **montée en compétences rapide**, grâce à des coachings et des techniques de vente éprouvées
- Une **aventure humaine passionnante**, au sein d'une équipe Grands Comptes **toujours à fond** 🏆
- Une culture **collaborative** et une **ambiance de feu** 🔥 au quotidien, qui te fera oublier que c'est lundi

Déroulement des entretiens

- Echange téléphonique avec l'équipe RH
- Entretien avec Alice, Manager de la Team Outbound
- Bienvenue chez Comet 🚀

L'entreprise

C'est en 2016 que l'aventure commence 🚀 : trois entrepreneurs - Maxime, Nicholas et Victor décident de créer un acteur innovant du secteur de l'Immobilier d'entreprise avec une toute nouvelle offre sur le marché. Comet Meetings est né ! Imaginé pour répondre aux besoins des entreprises qui doivent se réunir

(séminaires d'entreprises, comex, réunions stratégiques...), Comet Meetings conçoit des espaces de réunion et de séminaire inspirants et différents. Situés dans les 2ème, 9ème, 12ème, 16ème et 17ème arrondissements de Paris, ainsi qu'à La Défense (Tour cœur Défense), à Nanterre, très prochainement à Levallois, à Bruxelles (place Stéphanie) et à Madrid 🚀 🌐, les espaces conçus par Comet Meetings ont été pensés pour offrir un écosystème de services stimulant la productivité, la créativité 🧠 et le bien-être 🧘 de chaque participant.

Pour accompagner cette croissance, nous développer encore à échelle nationale et internationale 🌐 rendre de plus nombreux clients heureux de vivre une expérience particulière dans nos lieux incroyables, nous sommes à la recherche d'un Business Developer en stage, pour rejoindre l'équipe Commerciale France.

Date de démarrage flexible, selon dispo.