

Fiche de poste : Business developer (alternance)

L'entreprise :

One Place Corporate est une société d'événementiel suisse basée à Genève depuis 10 ans. Nous organisons des congrès professionnels en BtoB axés sur les innovations digitales sur les segments : Luxe, RH, Tourisme, Retail

Le but étant de réunir les acteurs majeurs et les sociétés innovantes d'un même secteur sur un événement, et créer des échanges productifs entre dirigeants et prestataires digitaux via un outil de gestion 1to1.

Vos missions

Nous recherchons un(e) alternant(e) pour un poste de commercial à Lyon pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise par la commercialisation de nos prestations (Rdv 1to1, conférences, stands et sponsorings).

- Vos missions principales:

- Gérer une base de prospection
- Développer le portefeuille client
- Gérer des campagnes d'emailing
- Faire du phoning
- Reporting hebdomadaire
- S'approprier le discours commercial
- Conclure les ventes (négocier et finaliser)
- Relation client

- Vos missions sur les congrès :

- Mise en place de la salle d'exposition
- Accueil des participants
- Gestion des clients et des Rdv d'affaires programmés.

Profil recherché :

- niveau d'étude : minimum Bac+3
- bon niveau d'anglais apprécié
- maîtrise de LinkedIn

Au niveau relationnel il (elle) doit être tenace car la prospection implique de nombreuses réponses négatives qui ne doivent pas altérer sa motivation.

Autonome et dynamique vous justifiez d'une première expérience en vente ou dans une fonction de commercial.

Vous avez le goût du challenge, l'esprit de conquête et la culture du résultat.

Pour postuler envoyer votre CV à : aissatou@one-place.fr