



## POSTE DE BUSINESS DEVELOPER

### Présentation de Comet Meetings

Lancé en 2016 par 3 fondateurs (HEC-Polytechnique, ex McKinsey & Bain) et supporté par une levée de fonds de plusieurs millions d'euros auprès d'investisseurs de premier rang (Pierre Kosciusko-Morizet fondateur de PriceMinister, Jean-Romain Lhomme Ex-co Head Colony Capital Europe, Thibaud Elzière fondateur de Fotolia et eFounders), Comet a pour objectif de révolutionner les espaces de réunion et de séminaire en Europe.

Fort du constat que les réunions se tiennent trop souvent dans des espaces lugubres et sont synonymes de perte de temps, Comet a développé de nouveaux espaces pensés pour la productivité autour de 3 piliers clés : un lieu exceptionnel et inspirant, des services anticipant les besoins des utilisateurs et un prix tout compris accessible à tous.

Comet ambitionne de développer ce concept dans les grands centres urbains européens et vise l'ouverture d'une quinzaine de sites dans les prochaines années. Le premier immeuble de Comet a ouvert à Paris intramuros en août 2017 et connaît un très fort succès.

Pour soutenir sa croissance rapide et l'ouverture de ses prochains lieux, Comet est à la recherche d'un/une Meeting Scientist : Des business developer énergiques, ambitieux et voulant devenir des éléments clés du projet.

### Missions principales

Au sein de l'équipe commerciale, votre rôle en tant que Meeting Scientist est pluriel :

- Vous maîtrisez la relation client du début à la fin de leur expérience
- Vous identifiez de nouveaux prospects et développez votre portefeuille de clients
- Vous conseillez les clients dans le choix de l'offre adaptée et assurez une gestion parfaite de l'événement
- Vous accueillez le client le jour de son événement
- Vous suivez le client dans la durée et nouez des relations de long terme
- En tant que chef de projet vous enverrez des mailings ciblés et mènerez des actions marketing directes auprès de nos prospects et de nos clients



- Du fait de la forte croissance de la société, vos possibilités d'évolution seront réelles. Vous pourrez par exemple évoluer dans le cadre de l'ouverture de lieux à l'international et/ou vers des fonctions managériales

### **Profil recherché**

Nous recherchons des profils énergiques, désireux de challenge dans un cadre hautement stimulant, et disposant d'une excellente aisance relationnelle :

- Vous êtes diplômé(e) d'une école de commerce ou université avec un niveau Bac+3 et témoignez d'une expérience minimum de 18-24 mois de ventes
- Vous avez un état d'esprit entrepreneurial : forte autonomie, dynamisme, force de proposition et envie de développer des compétences dans une structure en croissance rapide
- Vous êtes persévérant(e) et n'avez pas peur de la difficulté. Le challenge vous motive
- Vous êtes doté(e) d'une excellente aisance relationnelle. Interagir avec des profils seniors exigeants dans de grands groupes vous motive
- Vous souhaitez jouer un rôle clé dans le développement d'une entreprise prometteuse
- Vous avez une maîtrise parfaite de la langue française, tant à l'oral qu'à l'écrit
- Vous maîtrisez également l'anglais
- Vous êtes sympa :)

### **Rejoignez nous**

Rejoignez notre équipe pour :

- Disrupter un marché sclérosé et participer à une évolution profonde des modes de travail
- Vivre une aventure unique au sein d'une entreprise en plein développement avec des fortes perspectives de croissance, en France et à l'étranger
- Travailler dans une équipe jeune et ambitieuse

Motivé par l'aventure ? Envoyez CV & lettre de motivation à [join@comet.team](mailto:join@comet.team)

### **Plus d'informations**

- Localisation : Paris 17ème (Ternes-Porte Maillot)
- Avantages : Ticket restauration, participation aux frais de transport à hauteur de 50% et mutuelle inclus
- Contrat : CDI
- Date de début : A partir de novembre 2018

Envie d'en découvrir plus ?

[www.comet-meetings.com](http://www.comet-meetings.com)