

TeamResa est une pionnière française du numérique au service des organisateurs d'événements professionnels, physiques, digitaux, hybrides. Notre équipe accompagne depuis 20 ans les agences de communication événementielle, entreprises, groupements professionnels, CCI, collectivités, clusters.... Nos solutions digitales contribuent au succès d'événements nationaux et internationaux (séminaires, conventions, salons, forums, congrès, business meetings, job dating...).

[teamresa.com](http://teamresa.com)

### VOS MISSIONS



- Relever le challenge du développement commercial de l'entreprise en région et au national pour gagner la confiance de nouveaux clients
- Déployer les actions de promotion, prospection vers les agences d'événementiels, organisateurs de congrès, salons, business meetings
- Traiter les briefs, les appels d'offre... en collaboration avec l'équipe de production de plateformes digitales lors des phases d'avant-vente

### PROFIL



- 1ère(s) expérience(s) réussie(s) de la fonction commerciale sur le marché événementiel
- Goût prononcé pour le digital, l'événementiel, le sens du service
- Vous aimez qualifier des contacts, des projets, prospecter, convaincre, vendre !
- Vous maîtrisez les outils bureautiques, bases de données type CRM, outils web
- Pour assurer le succès de vos devis, vous avez de bonnes qualités rédactionnelles et de réalisation de vos dossiers de présentation
- Coursus école sup. de vente / commerce – bon niveau d'anglais
- Vous êtes rigoureux(se), autonome et appréciez le travail en équipe

### CONTEXTE



- CDI - salaire fixe + variable
- Télétravail selon missions et déplacements
- Cadre de travail agréable avec une équipe dynamique et expérimentée
- Innovations, savoir-faire TeamResa, reconnus au plan national et international depuis 20 ans !

### VOTRE CANDIDATURE

CV et lettre de motivation exclusivement par e-mail à [job@teamresa.com](mailto:job@teamresa.com) sous la référence :

**ICTR210422**