



Voyages scolaires, séjours linguistiques ou sportifs, programmes académiques, ou encore formation professionnelle... le groupe Go&Live offre une très large gamme de prestations permettant à chacun, quels que soient ses besoins et ses moyens, de trouver facilement un accès vers la formation, l'éducation ou les loisirs. Nos valeurs : rigueur, respect, exigence et sens des responsabilités guident notre façon de travailler. Nous tenons à mériter la confiance de nos clients et partenaires en répondant de nos actes, qu'il s'agisse de responsabilité sociale, morale, environnementale ou citoyenne.

Pour étoffer son équipe le groupe GO&LIVE recrute :

## Commercial B to B (H/F)

### Responsabilités et missions

Au sein du service commercial, vous serez principalement en charge, auprès d'une clientèle professionnelle, des missions suivantes :

Gestion et développement du portefeuille de clients comités d'entreprises :

- Rédaction de conventions commerciales
- Préparation et envoi de documents commerciaux
- Participation à des forums et salons
- Entretien de la relation commerciale
- Propositions commerciales et développement du portefeuille,
- Enregistrement informatique des conditions commerciales attribuées

Gestion des réponses aux appels d'offres :

- Veille sur les sites dédiés aux marchés publics
- Réception ou téléchargement des dossiers de candidature
- Préparation des dossiers de réponse en collaboration avec les responsables des produits et la direction commerciale

Le suivi administratif :

- Déclaration des séjours auprès des services du Ministère de la Jeunesse et des Sports
- Gestion et suivi des inscriptions des participants
- Contrôle et Facturation
- Suivi du recouvrement et relances

### Profil recherché

- Diplômé(e) d'un cursus universitaire ou d'une école Bac +2/4 avec une spécialisation Gestion – Vente – Administrations des ventes.
- Doté(e) d'un sens commercial et d'un très bon relationnel vous êtes aussi bien à l'aise pour assurer des relations commerciales par téléphone ou sur des forums et en face à face avec des clients ou des prospects
- Ouvert(e) d'esprit, réactif(ve) et doté(e) d'une grande capacité d'adaptation
- Très bonne pratique des outils bureautiques

### Conditions du poste

- Type d'emploi : CDI à temps complet
- Poste basé à Paris
- Début de contrat : Septembre 2024
- Rémunération annuelle brut : Entre 35 et 40k€ plus prime variable

Coordonnées et procédure de recrutement : Contact uniquement par email : [rh@goandlive.com](mailto:rh@goandlive.com)