



Responsable Développement Commercial

Bénéficiant d'une situation exceptionnelle sur la Riviera Suisse, le 2m2c (Montreux Music and Convention Centre) dispose de 18'000 m² dédiés à l'événementiel et accueille une large gamme d'événements renommés : Festivals, Spectacles, Réunions professionnelles, Congrès, Soirées d'Entreprises, Expositions, et Compétitions Sportives.

Afin de poursuivre un développement actif de son activité, le 2m2c recherche un(e) Responsable Développement Commercial.

Sous la supervision du Directeur Général, vous aurez la charge de l'identification de nouvelles manifestations et de la prospection de nouveaux clients avec pour objectif final le développement du nombre d'événements accueillis et de notre chiffre d'affaires.

Compétiteur(trice) dans l'âme, doté(e) d'une bonne aisance relationnelle et d'une forte capacité de conviction, vous devrez faire preuve de persévérance pour identifier, rencontrer puis coopérer avec les décideurs et prescripteurs de grandes sociétés consommatrices d'événements, prioritairement en Suisse mais aussi à l'étranger.

Vous travaillerez en interne avec les Responsables d'événements et Marketing, et à l'externe avec les responsables des « Convention Bureaux » à l'échelle locale, cantonale et nationale, sans oublier les hôteliers et les autres partenaires « MICE » de la destination.

Taches

- Connaitre et comprendre le marché de l'événementiel à Montreux, en Suisse et en Europe
- Rechercher, identifier et contacter de nouveaux clients et de nouvelles manifestations
- Obtenir des rendez-vous et organiser des visites pour les rencontrer, les connaître, les comprendre et évaluer les possibilités de collaborer
- Entretenir des relations fructueuses et constructives avec nos meilleurs clients
- Préparer et participer à différents événements professionnels internes et externes pour développer notre réseau et les opportunités de collaboration

Profil requis

- Honnêteté, curiosité, audace et ambition
- Aisance relationnelle et qualité d'écoute avec le goût du défi et du résultat
- A même de travailler en autonomie mais avec un esprit d'équipe
- Une expérience « vente » probante d'au moins deux ans dans les services de l'hôtellerie et/ou le MICE
- Français courant requis, bon niveau d'anglais indispensable, et pratique de l'allemand souhaitable
- Permis de conduire un atout

Nous vous remercions d'adresser votre dossier avant le **28.02.2018** à l'attention de Valéry Buret à l'adresse ci-dessous ou par courrier électronique à buretv@2m2c.ch, sans omettre d'inclure une lettre de motivation, un CV, une photo, vos prétentions salariales et lettres de recommandation.

Seuls les dossiers complets seront pris en considération et feront l'objet d'une réponse.