

THE GAME RECRUTE

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



L'ENTREPRISE

The Game, élue 4 fois meilleure enseigne IDF, est un Escape Game au cœur de Paris ! Plongés dans des décors saisissants, les joueurs sont en équipe et ont une heure pour résoudre des énigmes, découvrir des passages secrets et réaliser une mission. The Game, c'est une équipe jeune et enthousiaste de 100 passionnés qui accueillent chaque année 150 000 joueurs sur deux locaux différents. L'équipe est chaleureuse et dynamique avec un état d'esprit de rigueur et de professionnalisme. **Plus d'infos sur l'entreprise : thegame-france.com**

TES MISSIONS

Sous la responsabilité de la Directrice Organisation et Relation clients, tu construis et développes l'activité commerciale de The Game. Tu définis notre stratégie commerciale, structures les outils et méthodes nécessaires à son développement et vas chercher de nouvelles opportunités pour transformer le potentiel de The Game en chiffre d'affaires.

Développement commercial

- Développer l'activité entreprises (team building, séminaires, privatisations, événements corporate)
- Développer nos offres complémentaires (Escape game nomade, restaurants partenaires, offre de tournages...)
- Prospection, relance de la base clients...
- Mise en place et suivi des partenariats
- Participation à des salons B2B

Structuration de l'activité commerciale

- Définir la stratégie, les priorités commerciales
- Mettre en place et piloter les outils
- Analyser les résultats pour concentrer les efforts sur les actions les plus performantes.

Une dimension opérationnelle unique : Game master

Chez The Game, toute l'équipe participe ponctuellement à l'expérience client. Cette immersion fait partie intégrante de notre culture d'entreprise. Il est ainsi primordial que les personnes qui nous rejoignent soient dynamiques, accueillantes et puissent plonger nos joueurs dans nos missions !

- Accueil des joueurs et animation
- Brief aux joueurs et immersion dans l'histoire
- Suivi du bon déroulement du jeu à distance
- Débrief de la partie avec les joueurs
- Rangement de la salle

PROFIL ATTENDU

- Tu disposes d'au moins 3 à 5 ans d'expérience dans une fonction commerciale
- Tu apprécies les environnements dynamiques et opérationnels
- Tu es autonome, organisée et tu aimes faire avancer les choses
- Tu as un excellent relationnel et le sens du service
- Une connaissance de l'univers du loisir, de l'événementiel ou du divertissement est un vrai plus
- Langues : Français Et Anglais

**ENVOIE TON CV ET TA LETTRE DE
MOTIVATION SUR RH@THEGAME-FRANCE.COM**

**Pssst... Plutôt que la lettre de motivation déjà
envoyée à 30 boîtes, on préférera un mail
sincère et constructif ❤️.**



Contrat

- CDI - Engagement long terme
- Contrat cadre – forfait jour
- Démarrage entre maintenant et fin 2027
- En présentiel (pas de télétravail)

Rémunération et avantages

- Entre 42K€ et 46K€
- Variables sur résultats
- Tickets restaurant
- Prime d'intéressement
- Mutuelle Alan