

# THE GAME RECRUTE

## RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Dans un contexte de professionnalisation de notre développement commercial, nous recherchons une personne capable de piloter et développer l'activité B2B et groupes, avec un objectif fort de remplissage des créneaux semaine et de développement des partenariats entreprises.

### 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](http://thegame-france.com)**

### TES MISSIONS

Sous la responsabilité de la Directrice Organisation et Relation clients

#### Développement commercial

- Développer l'activité entreprises (team building, séminaires, privatisations, événements corporate)
- Prospection, relance de la base clients...
- Mise en place et suivi des partenariats
- Participation à des salons B2B
- Développer l'offre de tournage dans nos locaux

#### Relations clients et projets évènementiels

- Gestion des demandes clients au jour le jour
- Vente de prestations aux entreprises et partenaires
- Suivi des dossiers et de la facturation
- Mise en place et suivi des évènements pros (team-building)

#### 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, organisé.e 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'évènementiel ou du divertissement est un vrai plus
- Langues : Français Et Anglais

**ENVOIE TON CV ET TA LETTRE DE  
MOTIVATION SUR [RH@THEGAME-FRANCE.COM](mailto:RH@THEGAME-FRANCE.COM)**

**Psst... 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 dans 3 mois
- En présentiel (pas de télétravail)

#### Rémunération et avantages

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