



COMMEON recherche son/sa Responsable du développement

Société	Commeon
Lieu	Pépinière du Village by CA, 55 rue de la Boétie Paris 75008
Catégorie	Business développeur crowdfunding et mécénat
Type de contrat	CDI

À propos de nous

Et si chacun de nous devenait mécène d'une cause utile ? Sur [Commeon](#), la plateforme de référence du mécénat participatif depuis 2014, chaque citoyen peut s'engager concrètement et simplement pour des projets d'intérêt général à partir de 10€. De la protection de l'environnement à la solidarité internationale, l'éducation, la culture ou le patrimoine, Commeon rassemble toutes les causes.

Commeon développe une approche 360° du mécénat en rassemblant individus, entreprises et organismes bénéficiaires sur la marketplace de la philanthropie. Commeon propose des outils de collecte et d'engagement simples et intuitifs à ses clients organismes à but non lucratif. Commeon développe également une offre de service pour les entreprises engagées qui veulent renforcer leurs valeurs de marque en mobilisant leurs communautés autour des causes qu'elles soutiennent avec des dispositifs collaboratifs.

Parmi ses nombreux clients, Commeon travaille aujourd'hui avec des organismes tels que le Musée du Quai Branly, Handicap International, les Eurockéennes ou encore les Apprentis d'Auteuil. Elle travaille également avec des entreprises comme Crédit Agricole, AXA ou Generali.

Vos Missions

- En collaboration étroite avec la co-fondatrice et présidente de Commeon, vous pilotez et mettez en œuvre la stratégie de développement du chiffre d'affaires de l'entreprise et de la commercialisation de son offre.
- Vous assurez le développement de son portefeuille clients grands comptes auprès de deux cibles clés :
 - o Organismes à but non lucratif (associations, fondations, établissements publics), dans les secteurs du patrimoine, de la culture, de la solidarité, de l'environnement...
 - o Entreprises engagées dans la philanthropie et la RSE

- Vous avez la maîtrise de tous les canaux de marketing business développement : scoring client, paramétrage du CRM, réalisation de campagnes de prospection téléphoniques, mail et autres canaux, suivi et reporting, taux de transformation
- Vous représentez l'entreprise lors d'évènements professionnels, en fonction des opportunités

Vos Compétences

- Vous êtes un prospecteur dans l'âme, vous savez chercher les bons contacts et les bons réseaux, vous êtes une personne de terrain
- Vous avez un excellent relationnel, une très bonne capacité d'écoute et une bonne mémoire des noms et des visages
- Vous êtes doté d'un très bon sens commercial, vous savez négocier et clôturer un deal
- Vous savez vous positionner dans un jeu d'acteurs complexe et gérer des partenariats sur le long terme
- Vous utilisez parfaitement les outils de présentation de type PowerPoint et avez déjà manié un outil CRM
- Vous êtes à l'aise avec la prise de parole en public, à l'occasion de conférences, table-rondes, salons...

Votre profil

- Diplômé-e d'une Ecole de Commerce, vous avez une première expérience professionnelle réussie dans le développement commercial (3 ans minimum)
- Vous avez une capacité à travailler dans un environnement entrepreneurial en évolution permanente
- Vous aimez le travail en équipe, tout en étant très autonome
- Vous avez une grande intelligence relationnelle
- Vous êtes orienté résultats et vous savez maîtriser vos objectifs
- Vous faites preuve de dynamisme, de rigueur, d'organisation, de persévérance
- Une connaissance du domaine du mécénat, de ses acteurs et de ses réseaux serait un vrai plus

Et concrètement

- Contrat CDI à pourvoir dès que possible
- Rémunération selon le profil
- Notre bureau est dans le 8^e à Paris, au Village By CA (la pépinière du Crédit Agricole)

Si vous vous retrouvez dans cette fiche de poste, alors ce poste est fait pour vous !

Pour postuler, c'est simple :
Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse
amonclin@commeon.com