

Qui sommes nous ?

LE SOCIAL BAR EST UN LABORATOIRE DE CONVIVIALITÉS ET DE FESTIVITÉS AVEC UNE (BONNE) DOSE DE SOLIDARITÉ.

Son but ? Casser la distance sociale, faire que les gens osent se parler !

Le Social Bar, entreprise sociale, joviale et solidaire a ouvert 6 bars depuis 2016, crée une école de la convivialité, un pôle de recherche et développement mais a aussi lancé depuis deux ans plusieurs offres à destination des entreprises et des associations :

- Une offre d'animation d'événements et de team buildings avec ses agents de convivialité
- Une offre de privatisation de nos différents bars pouvant inclure nos offres d'animation
- Une offre de formation pour développer des compétences d'accueil, d'animation et de convivialité au sein des entreprises

Notre ambition :

On a déjà plus de deux cents clients heureux d'avoir pensé à nous. On veut multiplier ça par 2 puis par 5 puis par 20 dans les 3 prochaines années. Et apporter une réponse efficace et unique à toutes les entreprises qui se demandent bien comment apporter plus de convivialité, d'interactions et de liens joyeux pour leurs événements et entre leurs collaborateurs.

Profil recherché

On a besoin d'une star du développement commercial ! A l'aise pour mettre en place une stratégie commerciale. La tester, la déployer avec ambition si elle marche, la réinventer sinon !

De qqn(e) capable de montrer l'exemple et de transférer son savoir-faire.

Capable d'incarner au téléphone, en rdv, par mail et au quotidien l'idée qu'on se fait de la convivialité : bonne humeur, humour, simplicité, proximité !

Description de ce qui t'attend :

Revoir la stratégie :

- Mise à jour de l'offre de privatisations dans nos 6 bars
- Audit de l'existant, mise à jour et déploiement de la stratégie commerciale pour développer l'offre d'animation en entreprises
- Méthodologie commerciale (organisation de la pipeline, suivi et relance des prospects)
- Créer une stratégie de fidélisation et de déploiement intra groupe
- Mettre en place et suivre des KPI's

Prospecter, communiquer, closer, fidéliser :

- Suivre et piloter les campagnes marketing (Google ADS, Facebook ADS, Organique...) en lien avec un freelance spécialisé et l'équipe marketing
- Accroître notre base clients et utiliser les différents canaux (téléphone, LinkedIn, Salons, Meetings, etc.)
- Suivi, négociation et closing des clients grands comptes en lien avec le co-fondateur et la directrice de l'école de la convivialité

Manager et faire grandir :

- Manager directement l'actuel responsable commercial entreprise et deux sales en alternance
- Manager en transverse les équipes bar pour développer les privatisations
- Former l'ensemble du staff impliqué aux bonnes pratiques commerciales

Envie de postuler ?

Envoie-nous ton CV + mot de motivation à recrutement@social-bar.org.

Apporte tes compétences et ton brin de folie au développement commerciale d'une entreprise pas comme les autres !



www.social-bar.org/



recrutement@social-bar.org