



URBANEVENT

OFFRE D'EMPLOI Business Developer BTOB (F/H)

LE PROJET

UrbanSoccer lance à La Défense un lieu nouvelle génération combinant :

- Urban Sports Bar : espace de vie premium (bar, restaurant, salles de séminaire, cinéma...)
- Urban Xperience : terrain de foot immersif unique en France, pensé pour des expériences événementielles innovantes

Un site à fort potentiel, au cœur du premier quartier d'affaires d'Europe, avec une ambition claire : Devenir une référence des événements corporate mêlant sport, expérience et convivialité.

VOTRE MISSION

Dans ce contexte de lancement, nous recrutons un Business Developer BtoB pour piloter le développement commercial du site.

Votre impact :

- Développement du chiffre d'affaires d'un site stratégique pour le groupe
- Signature d'événements à forte valeur (entreprises, grands comptes, agences)
- Contribution directe au succès du lancement d'un concept innovant

CONDITIONS

- **Lieu** : Urban Sports Bar La Défense – Nanterre
- **Contrat** : CDI – 35h
- **Démarrage** : mai 2026
- **Rémunération** : fixe + variable
- **Avantages** : mutuelle, pass Navigo, carte Up Déjeuner, tarifs préférentiels (Nike, Head...), Wellpass
Déplacements ponctuels à prévoir sur le réseau (principalement IDF).

MISSIONS PRINCIPALES

Développement commercial

- Prospecter activement de nouveaux clients BtoB (entreprises, agences, partenaires)
- Développer un portefeuille sur un secteur à très fort potentiel (La Défense / grands comptes)
- Générer et piloter un pipeline commercial structuré

Vente & closing

- Commercialiser l'ensemble des offres du site : séminaires, team building, privatisations, événements sportifs...
- Valoriser des expériences différenciantes, notamment autour de l'Urban Xperience
- Construire des offres sur mesure à forte valeur ajoutée
- Négocier et conclure les ventes

Structuration & stratégie

- Participer à la construction et à l'évolution des offres commerciales
- Remonter les insights et identifier de nouvelles opportunités
- Contribuer à positionner le site comme une référence événementielle BtoB

Coordination & expérience client

- Assurer le lien avec les équipes opérationnelles et UrbanEvent
- Garantir la qualité d'exécution des événements
- Accompagner les clients lors des repérages et événements clés





OFFRE D'EMPLOI Business Developer BTOB (F/H)

URBANEVENT

PROFIL RECHERCHÉ

- Fort tempérament commercial
- Expérience confirmée en développement BtoB (événementiel, loisirs ou services)
- À l'aise avec des cycles de vente complets (prospection → signature)
- Capacité à évoluer dans un environnement dynamique et opérationnel
- Excellent relationnel et sens du service
- Autonomie, organisation, esprit d'initiative

Une connaissance du marché corporate (CSE, RH, agences événementielles) est un vrai plus.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Participer au lancement d'un lieu unique et ambitieux
- Avoir un impact direct sur le développement d'un site stratégique
- Rejoindre un groupe en forte croissance, avec des perspectives d'évolution
- Évoluer dans un environnement dynamique mêlant sport, événementiel et business

CANDIDATURE

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :

- florent.dumont@urbansoccer.fr
- sophie.rodet@urbansoccer.fr

