

## **FORMULA 1 ACCOUNT MANAGER F/H**

Sportcarriere accompagne Spartner dans le recrutement d'un(e) Account Manager Formula 1 en CDI.

Prestataire de services auprès des professionnels du secteur du Sport, SPARTNER commercialise des prestations de services (logistique du déplacement) à une Société française, Spartner accompagne depuis sa création en 2000 les acteurs du monde du sport dans le management de leurs projets de déplacements et d'événements, en France et à l'international.

Nos expertises : Event Planning, Event Production, Sport Travel, Consulting, Training Camps & Sport Hospitality

Nos clients français ou étrangers : Organismes d'événements, Fédérations sportives, Equipes Nationales, Equipes Professionnelles de foot, rugby, hand, volley, Ecuries de sports mécaniques, Clubs toutes disciplines, Annonceurs, Médias, Collectivités...

### Rôle

L'Account Manager aura la responsabilité de la gestion du portefeuille de clients qui lui seront confiés et du développement commercial sur le championnat de Formula 1 et monoplace.

Garant(e) de la rentabilité de ses activités commerciales, il/elle reportera directement au Championship Manager. Il/elle sera l'interlocuteur privilégié des prospects et clients tout au long de la négociation puis de la réalisation de la prestation.

Il/elle se déplacera sur tous les événements de la saison (>60 jours) afin d'assurer le développement commercial, la satisfaction client et accompagner les équipes Spartner dans la conduite des opérations.

En lien avec les services support, il/elle conduira l'administration des dossiers commerciaux de ses clients. Enfin, en respect des engagements de responsabilité sociétale de l'entreprise, il/elle veillera à promouvoir les solutions de déplacement responsable auprès des parties-prenantes et à limiter l'impact environnemental des opérations.

### Missions

- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commercial spécifique à chaque prospect/client ;
- Recommander et faire le suivi du mix produits auprès du pôle achat ;
- Suivre les objectifs commerciaux et de rentabilité ;
- Rédiger les offres commerciales ;
- Créer les contrats commerciaux sous ERP ;
- Faire le suivi opérationnel des prestations sur les événements ;
- Faire le suivi administratif et financier des contrats commerciaux ;
- Reporting commercial ;
- Garantir le respect des chartes et engagements d'entreprise sur les plans éthiques, sociétaux et environnementaux au sein des opérations concernant son portefeuille et ses opérations.

### Profil

- Le recrutement se fera sur des critères d'expérience passée de 1 à 2 ans minimum (Expérience professionnelle dans le domaine commercial et gestion de projet événementiel, si possible dans le cadre d'évènements sportifs) ;
- Anglais bilingue indispensable / 2ème langue (Espagnol courant apprécié) ;
- Expérience de la gestion commerciale B2B dans un contexte international ;
- Communiquant(e) avec un bon sens du relationnel client ;
- Minutieux : ayant le souci du détail ;
- Rigoureux(se), organisé(e) et capable de travailler en mode projet ;
- Sensibilité au monde du sport mécanique souhaitable ;
- Conscient(e) des enjeux environnementaux autour des grands évènements sportifs ;
- Excellente maîtrise du pack office (Excel & PowerPoint).

Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Lyon (69)

Début du contrat : ASAP

Rémunération : Selon profil et expérience (Salaire fixe + variable) + Intéressement + Accès aux tarifs agents de voyage