

TOURING CAR ACCOUNT MANAGER F/H

Sportcarriere accompagne Spartner dans le recrutement d'un(e) Account Manager Touring Car 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 divers championnats de Touring (WTCR, FIA ETCR, DTM...).

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 sera amené(e) à se déplacer sur certains événements 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'événements sportifs) ;
- Anglais courant / 2ème langue (Espagnol ou Italien courant apprécié) ;
- Expérience de la gestion commerciale B2B dans un contexte international ;
- Communiquant(e) avec un bon sens du relationnel ;
- Rigoureux(se), organisé(e), et capable de travailler en mode projet ;
- Particulièrement engageant, ce poste requiert un réel sens du service client ;
- Motivé(e), investi(e), ayant le sens des responsabilités et une volonté d'évoluer au sein de notre structure ;
- Conscient(e) des enjeux environnementaux autour des grands événements sportifs ;
- Excellente maîtrise du pack office (Excel notamment).

Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Lyon (69) + déplacements en France et à l'étranger

Début du contrat : ASAP

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