

ACCOUNT MANAGER (F/H) ENTREPRISE CONFIDENTIELLE

CDI
PARIS (75)
PRISE DE POSTE: ASAP
RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL



Sportcarriere accompagne un acteur majeur du monde du Sport & de l'Entertainment dans le recrutement d'un(e) Account Manager en CDI.

Missions

Sous la responsabilité du directeur des ventes publicitaires événementielles et au sein du département des ventes publicitaires internationales, vous serez impliqué(e) dans les missions suivantes :

- Atteindre les objectifs existant de chiffre d'affaires tout en augmentant ces derniers avec les clients existants et en en recrutant de nouveaux
- Acquisition et gestion proactives d'un portefeuille de clients comprenant des agences de presse, de grandes entreprises et des institutions
- Rédaction de propositions commerciales innovantes et créatives en collaboration avec les différents départements de support afin de répondre au mieux aux besoins du client
- Assurer la représentation commerciale du département des ventes lors des événements de relations publiques

Vous serez également responsable de :

- La construction d'offres commerciales et de partenariats pour les clients de la région
- La coordination interne avec les départements de support tels que le marketing, les offres TV, le digital, le trafic et les départements de production
- La mise en place et le suivi des campagnes, la création et le développement d'éléments commerciaux, les résultats d'audience
- La mise en œuvre de l'analyse des résultats après les campagnes
- Le traitement des dossiers administratifs et commerciaux : gestion des contrats et des factures avec les services concernés, rédaction de lettres
- La veille concurrentielle : nouveaux clients / nouveaux produits / investissements média / sponsoring sportif
- L'analyse marketing et les études de profil des clients dans la région

Profil

- Diplôme commercial et au moins 5 ans d'expérience dans la vente, de préférence dans la publicité (par exemple, dans l'industrie internationale des médias) ou dans la vente de parrainage sportif.
- Expérience dans la construction d'offres, la vente et la clôture.
- Expérience avérée dans la réalisation de ventes et l'augmentation des revenus
- Compétences en matière de communication
- Expérience de travail dans un environnement multiculturel en évolution rapide
- Capacité à gérer des budgets et à atteindre des objectifs de recettes
- Maîtrise de l'anglais
- Compétences requises en informatique et en MS Office (PowerPoint / Excel)
- Une excellente capacité à négocier et à établir des relations, être autonome, orienté(e) vers le client et les résultats, sont nécessaires pour réussir à ce poste.