

BUSINESS DEVELOPER (F/H)

OC SPORT PEN DUICK

CDI

LORIENT (56) – POSSIBILITÉ PARIS (75)

PRISE DE POSTE: ASAP

RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL + PACK
ENTREPRISE



Sportcarriere recrute pour le compte d'OC SPORT PEN DUICK un Business Developer (F/H).

OC SPORT est un groupe international de marketing et d'événementiel sportif spécialisé dans la voile professionnelle et les sports outdoor (le vélo, le running et le trail). OC SPORT Pen Duick est la filiale française du groupe OC SPORT en charge des événements de course au large. Créé pour gérer les campagnes sportives de Eric Tabarly, d'une part, et Dame Ellen Macarthur de l'autre, figures emblématiques du sport international, le groupe perpétue fidèlement l'esprit et les valeurs qui animaient ses pionniers fondateurs : vivre et partager des expériences uniques avec le public, les sportifs et les partenaires.

Aujourd'hui présentes en Suisse et en France, et forte de 80 collaborateurs, nos équipes interviennent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'événementiel et du marketing sportif dans un calendrier structuré de 20 événements comptant 200 jours de compétitions dans 12 pays sur 4 continents. Historiquement engagé dans la course au large, le groupe a développé une expertise unique dans la voile professionnelle en s'appuyant sur un double savoir-faire dans la gestion d'équipes (Projets Vendée Globe, Volvo Ocean Race) et l'organisation des courses les plus prestigieuses (Extreme Sailing Series, Route du Rhum-Destination Guadeloupe, The Transat CIC, Solitaire Le Figaro, Transat AG2R LA MONDIALE...). OC SPORT est une filiale du Groupe Télégramme.

Missions :

Dans le cadre de ses missions, le/la Business Developer intégrera la structure Sponsoring & Partenariats d'OC Sport Pen Duick et travaillera au développement commercial du portefeuille de la division Voile incluant :

- Les événements de course au large : La Solitaire du Figaro, The Transat, CIC, La Transat AG2R La Mondiale, La Route du Rhum-Destination Guadeloupe
- Les activités de l'écurie de Course au Large « Le Hub By Oc Sport » : pensée comme pôle d'excellence international, cette structure apporte aux teams et aux marins professionnels une offre clef en main pour la performance sportive (volet technique, infrastructurel, marketing, commercial, communication et logistique).

Stratégie commerciale et plan de prospection :

- Assurer une veille active des marchés et être force de proposition sur les cibles commerciales clefs
- Contribuer au développement annuel d'une stratégie de génération de revenus pour les actifs du portefeuille en collaboration avec le Directeur du Développement
- Définir et mettre en œuvre les plans de prospection pour chaque actif du portefeuille

- Aider à la rédaction des réponses aux appels d'offres pour lesquels OC Sport Pen Duick aurait décidé de se porter candidat
- Contribuer avec l'équipe Relations Partenaires à la connaissance des attentes des partenaires à l'occasion de l'élaboration de l'offre Marketing pour les reconductions de contrat

Prospection et négociation commerciale :

- Assurer la gestion de la totalité du processus de vente sur les projets de son périmètre
- Organiser les rendez-vous de prospection et mettre à jour la base de données CRM
- Mener les négociations et renégociations sur la base des propositions commerciales élaborées au préalable dans la stratégie Marketing
- Assurer la finalisation des accords commerciaux, contrôler et assurer le suivi de la rédaction des contrats
- Assurer l'accueil des prospects sur les épreuves et accompagner les équipes Partenaires dans l'accueil des clients sur les événements
- Apporter une attention particulière à la gestion de comptes clés dont il a la charge, dans une perspective de fidélisation et de création de valeur
- Travailler au développement général des contacts commerciaux du réseau OC Sport

Sur l'ensemble de ces missions, le/la Business Developer Sponsoring devra créer des processus, des outils de suivi et de reporting de qualité professionnelle. Il/elle devra contribuer à mettre en place des outils de vente convaincants capables de porter les démarches de prospection commerciale

Profil :

- Vous avez une formation universitaire ou école de commerce, spécialisée dans le commercial, vous disposez d'au moins 6 ans d'expérience sur une activité commerciale idéalement acquise dans l'événementiel sportif et le développement Sponsoring.
- Au-delà de votre passion pour le sport en général, vous connaissez l'univers du marketing sportif et possédez une connaissance pointue des enjeux économiques du sport business et du Sponsoring.
- Une affinité et une connaissance de l'industrie nautique, en particulier celle de la voile professionnelle est clef dans la réussite de ces missions.
- Reconnu(e) pour votre forte capacité commerciale, votre savoir-faire pour gérer des négociations contractuelles, vous avez un solide bagage commercial qui vous permet de comprendre et de répondre au mieux aux problématiques des entreprises que vous démarchez.

Compétences et qualifications requises

- Excellent relationnel, capacité d'écoute et d'empathie
- Forte capacité de réflexion et d'analyse stratégique
- Excellentes qualités organisationnelles
- Approche proactive, entrepreneuriale et flexible de la résolution de problème
- Bonne réactivité sur le terrain
- Capacité à communiquer, à convaincre de manière efficiente, et couramment en français et en anglais
- Maîtrise des outils informatiques (Word, Excel, PPT, Keynote, Photoshop, etc.)
- Le permis de conduire est indispensable dans la conduite de ces missions
- Nombreux déplacements à prévoir en France et à l'étranger