

ESPORT SALES MANAGER (F/H)

Sportcarrière accompagne Sportfive dans le recrutement d'un(e) Esport Sales Manager en CDI.

SPORTFIVE est une agence internationale de marketing sportif qui connecte les marques, les ayants-droit, les plateformes media et les fans autour de la puissance du sport.

Leader de son marché, SPORTFIVE s'appuie sur un réseau de 1200 experts locaux basés dans 15 pays à travers le Monde et agit dans le football, le golf, l'eSports, les sports automobiles, le basket-ball, le tennis, le hockey sur glace, les événements multisports, le handball....

Ses activités sont la création de partenariats autour du sport, la vente de droits marketing et média, le conseil, l'activation, la création, la production et la distribution de contenus, la vente de produits d'hospitalités, l'événementiel, le merchandising et le licensing ou encore le management de sportifs.

Missions et responsabilités :

Rattaché(e) au VP Sales, l'esport Sales Manager H/F a pour mission de commercialiser l'ensemble des assets et services de SPORTFIVE en lien avec l'esport.

- Élaboration et mise en oeuvre de la stratégie de prospection commerciale et vente sur le secteur de l'esport ;
- Identification et prise de contact avec les décideurs ;
- Présentation de l'ensemble de l'offre de l'agence et identification des besoins clients et prospects ;
- Élaboration des propositions en collaboration avec différents services de l'agence et notamment la direction marketing ;
- Présentation/vente de l'offre, négociation et finalisation contractuelle ;
- Supervision de la mise en oeuvre de la prestation, en collaboration avec la production et le client management ;
- Gestion de la relation client.

Profil recherché :

- De formation supérieure commerciale, vous vous appuyez impérativement sur une précédente expérience commerciale (+ de 5 ans) notamment dans l'esport, ce qui vous confère une très bonne compréhension de nos enjeux, et la maîtrise de la relation avec des interlocuteurs de haut niveau.
- Homme/femme de challenge, vous avez cette capacité à générer de la croissance et à dépasser vos objectifs.
- Votre aisance relationnelle, votre résistance à la pression et votre esprit d'équipe sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir dans cette mission stratégique pour le développement de l'agence.
- Maîtrise de l'écosystème esport (sponsors, plateformes, équipes, ...)
- Capacité à convaincre et influencer
- Capacité à créer le contact et à approfondir la relation
- Sens des objectifs
- Organisation et rigueur



SPORTFIVE

- Esprit d'équipe et esprit de compétition
- Autonomie et disponibilité
- Anglais courant

Conditions particulières

Type de contrat : CDI

Disponibilité : ASAP

Rémunération : Selon profil

Localisation : Boulogne-Billancourt (92)