

SPONSORSHIP SALES MANAGER (F/H)

LAGARDÈRE SPORTS

CDI

BOULOGNE-BILLANCOURT (92)

PRISE DE POSTE: ASAP

RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL



SPORTCARRIERE recrute pour Lagardère Sports un Sponsorship Sales Manager (F/H).

LAGARDERE SPORTS, filiale de Lagardère Sports and Entertainment, est le leader européen et africain dans la gestion des droits marketing et audiovisuels sportifs. LAGARDERE SPORTS offre aux clubs, fédérations et événements sportifs son expérience et son savoir-faire unique dans la gestion du sport professionnel.

Le Sponsorship Sales Manager (F/H) a pour mission de commercialiser l'ensemble des assets et services de Lagardère Sports dans le respect de la stratégie, des valeurs et de l'image de l'agence.

MISSIONS

- Élaboration et mise en œuvre de la stratégie de prospection commerciale sur le portefeuille clients confié.
- Identification et prise de contact avec les décideurs.
- Prospection
- Présentation de l'ensemble de l'offre de l'agence et identification des besoins clients.
- Élaboration des propositions en collaboration avec différents services de l'agence et notamment la direction marketing et consulting/activation.
- Présentation/vente de l'offre, négociation et finalisation contractuelle.
- Supervision de la mise en œuvre de la prestation, en collaboration avec la production et le client management.

COMPÉTENCES CLÉS

- Capacité à convaincre et influencer.
- Capacité à créer le contact et à approfondir la relation.
- Capacité d'analyse et de synthèse - flexibilité.
- Résistance à la pression et sens des objectifs.
- Organisation et rigueur.
- Esprit d'équipe et esprit de compétition.
- Autonomie et disponibilité.
- Anglais courant.

PROFIL

- De formation supérieure, une 1ère expérience commerciale réussie auprès de grands comptes, dans l'univers du sport et/ou de la communication est appréciée.
- Il est impératif d'être en capacité de comprendre rapidement les enjeux de l'agence et de maîtriser la relation avec des interlocuteurs de haut niveau.
- La maîtrise de l'approche de type « chasseur » est impérative.
- Maîtrise de la relation commerciale avec des grands comptes.
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation permettant de se positionner comme un conseil crédible et pertinent.
- Capacité à s'inscrire dans des cycles de vente longs et complexes.
- Capacité à prospecter et à développer son portefeuille.
- Forte sensibilité marketing et commerciale.
- Très bonne culture générale sport et plus particulièrement football.
- Curiosité du marché.