

# GESTIONNAIRE BILLETTERIE PÔLE SPORTS (F/H)

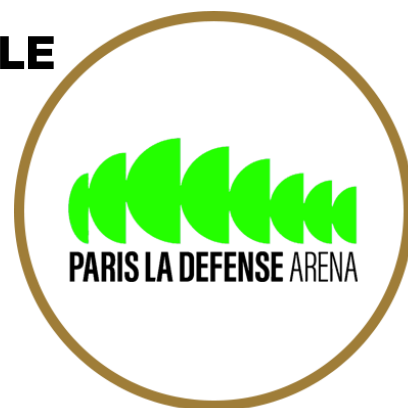
## PARIS LA DÉFENSE ARENA

CDI

NANTERRE (92)

PRISE DE POSTE: ASAP

RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL



### **Sportcarrière accompagne la Paris la Défense Arena dans le recrutement d'un(e) Gestionnaire Billetterie Pôle Sports en CDI.**

Paris La Défense Arena révolutionne les standards du spectacle. Un lieu unique et polyvalent pour des expériences inédites et des événements sublimes.

Tel est le challenge des équipes d'exploitation qui devront accueillir chaque année les plus grands concerts internationaux et français mais également les spectacles familiaux et les événements sport spectacle. Les spectateurs sont immergés dans une expérience inédite où la lumière, le son et la vidéo ont un rôle prédominant.

Le positionnement unique de Paris La Défense Arena lui permet de développer une politique commerciale ambitieuse et novatrice.

#### **Missions :**

Placé(e) sous l'autorité du Responsable Billetterie Pôle Sports, vous aurez comme mission principale le paramétrage & le pilotage de la gestion billetterie pour optimiser les affluences et les recettes des matchs du Racing 92 et des événements sportifs à Paris La Défense Arena, ainsi que de leurs produits associés.

#### Assurer la configuration et la mise en vente des événements sportifs

- Simulations de jauges billetterie pour les projets d'évènements
- Gestion des plans de salle
- Paramétrage du back office billetterie : configuration des prix, catégories, contingents
- Paramétrage du front office de vente : gestion du catalogue, conditions de vente et descriptifs des événements
- Lien opérationnel avec les producteurs et organisateurs, les réseaux de vente et autres distributeurs externes

#### Appliquer la stratégie billetterie et assurer la mise en vente des matchs du Racing 92

- Optimisation des ventes grand public et du remplissage de l'enceinte selon les objectifs définis à chaque match
- Optimisation des ventes de la campagne d'abonnement
- Paramétrage du back office billetterie : configuration des prix, catégories, contingents
- Gestion quotidienne des contingents pour optimisation de la distribution et du remplissage
- Lien opérationnel avec les organisateurs (LNR, EPCR), les autres clubs, les réseaux de vente et les distributeurs externes

Assurer la création et la mise en vente des offres

- Mise en place d'offres B2C innovantes associant à la billetterie des produits de merchandising, restauration, parkings, hospitalités..
- Lien opérationnel avec les prestataires extérieurs des produits et services associés

Assurer le suivi des ventes

- Reporting et analyse des ventes auprès de la direction
- Suivi des encaissements
- Optimisation permanente des ventes : pricing, catégorisation en fonction de l'analyse des résultats

Manager le contrôle d'accès

- Paramétrage de la solution de contrôle des spectateurs
- Supervision du contrôle, de la gestion, de l'accueil et des litiges en jour d'événement

**Profil :**

- Diplôme universitaire en économie-gestion ou école de commerce.
- Expérience opérationnelle d'au moins 3-5 ans dans la gestion de la billetterie d'un club sportif
- Expérience de la relation avec les interlocuteurs du monde du sport
- Expérience d'un logiciel billetterie. La maîtrise des solutions Aparté (Tick&Live), Hubber (Wetix) et Skidata est un plus.

**Les « savoirs » :**

- Comprendre l'organisation et le fonctionnement d'un événement sportif.
- Comprendre les attentes du club et des organisateurs des compétitions.
- Notions de Revenue Management.

**Les « savoir-faire » :**

- Maîtrise des modules de logiciels de gestion de la billetterie et de contrôle d'accès.
- Prioriser et adapter sa charge de travail en fonction des échéances (mises en vente, matchs).
- Autonomie dans la gestion billetterie des matchs dont vous avez la charge.

**Les « savoir-être » :**

- Esprit d'analyse, sens de l'écoute.
- Réactivité, disponibilité.
- Autonomie, rigueur.
- Envie d'innover.