

PARTNERSHIP OFFER MANAGER F/H

Sportcarriere accompagne Team Vitality dans le recrutement d'un(e) Partnership Offer Manager en CDI.

Équipe esport figurant parmi les leaders mondiaux du secteur, Team Vitality se consacre pleinement au développement de la nouvelle génération d'athlètes esport, visant l'excellence dans tous les domaines.

L'équipe compte parmi les meilleurs athlètes au monde sur 8 jeux et fait partie des 10 équipes à concourir aux League of Legends European Championship, ligue d'esport la plus suivie en Europe. Présente en France, Allemagne et Inde, le club a participé à plus de 1000 compétitions et enregistré plus de 250 podiums autour du globe.

Afin d'offrir la meilleure expérience esportive aux athlètes et supporters, Team Vitality s'entoure des collaborateurs et encadrants des plus prestigieux, parmi lesquels d'anciens athlètes olympiques, managers sportifs, et managers d'entreprises de renom.

Sensible à la valeur éducative qui doit entourer les jeunes esportifs & esportives passionnés, le club a pour ambition de former les grands athlètes de demain, mettant tout en œuvre pour développer leur plein potentiel.

En étroite collaboration avec le responsable le Head of Business Development, la mission première du Partnership Offer Manager est de contribuer au développement Commercial Sponsoring global de Team Vitality en produisant et valorisant les offres de partenariats (deck/proposition/inventaire des droits/nouvelles offres).

Missions

Le/la Responsable Offre Partenariat sera supervisé par le Head of Business Development et aura plusieurs départements comme interlocuteurs internes : Marketing, Merchandising, Diversification, Esports...

- Conception d'outils commerciaux (présentations, rapports, notes stratégiques...) dédiés aux équipes de force de vente ;
- Réalisation d'argumentaires de vente et de propositions commerciales sur-mesure
- Mise à jour régulière des outils commerciaux génériques ;
- Valorisation des arguments de l'offre partenariale, en collaboration avec d'autres départements (marketing, merchandising, diversification...) en fonction des objectifs marketing/communication/partenariat du client ;
- Mettre à jour et améliorer l'inventaire global des droits en fonction des actifs existants, des nouveaux produits et des changements de partenaires ;
- Assurer le suivi et la centralisation de tous les points de données pertinents pour l'équipe Partenariat, en collaboration avec le Data Manager : analyse, mise à jour régulière, suivi des tableaux de bord, saisie dans les supports de vente et dans les propositions commerciales, etc. ;
- Suivi des documents administratifs internes ;
- Relation avec les graphistes dans le cadre de la personnalisation des outils commerciaux ;

- Benchmark des nouveaux droits de sponsoring et produits à forte valeur ajoutée, et des bonnes pratiques des sponsors dans le domaine de l'esport et du divertissement ;
- Assurer le suivi de l'impact médiatique de Team Vitality et des partenaires, et la création de rapports sur mesure.

Profil

Savoir-faire

- Diplômée d'une école de commerce avec une spécialisation en Marketing ;
- Bac +5 universitaires, MSc ou équivalent ;
- Bonne connaissance du sport business et de l'esport en particulier (en général et en particulier le côté business) ;
- Maîtrise du sponsoring sportif/esport ;
- Parfaite maîtrise de Microsoft Office (Excel, Powerpoint) / Des compétences en Photoshop (même limitées) sont un plus ;
- Capacité à structurer clairement les pitch-points, les idées/concepts et les récits de partenariat et à produire des présentations qualitatives ;
- Capacité à gérer plusieurs projets en même temps ;
- Parfaite maîtrise de l'anglais (parlé et écrit) / La maîtrise d'une autre langue sera une valeur ajoutée.

Savoir-Être

- Rigoureux(se) & soucieux du détail ;
- Capacité d'analyse ;
- Excellent(e) communicant(e) ;
- Compétences analytiques et synthétiques ;
- Esprit d'équipe et flexibilité ;
- Créatif(ve) et proactif(ve).

Expériences

- 2 à 5 ans d'expérience dans un poste similaire de chargé de projet dans l'écosystème du sport business (agence ou ayant droit).

Conditions particulières

Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Paris (75) - Télétravail possible

Début du contrat : ASAP

Rémunération : Selon Profil et Expérience