

# RESPONSABLE COMMERCIAL PARTENARIATS (F/H)

## RUN FOR YOU

CDI - STATUT CADRE

ISSY-LES-MOULINEAUX (92)

PRISE DE POSTE: ASAP

RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL



### **Sportcarriere accompagne Run For You dans le recrutement de son/sa Responsable Commercial(e) Partenariats en CDI.**

Run For You, spécialisé dans le conseil en Marketing/Communication/Commercial dédié au sport, plus particulièrement au trail-running.

Depuis 2008, Run For You positionne au cœur de son dispositif les acteurs du monde du trail-running : les organisateurs, les équipementiers, les sponsors, les soutiens techniques et/ou institutionnels, les médias ... afin de sécuriser les organisations et d'initier de véritables synergies, sources de business additionnels et de simplification.

Run For You propose un service à la carte qui donne la possibilité au client de choisir le niveau d'implication souhaité, de l'idée et/ou la problématique à sa mise en œuvre, en passant si besoin par l'élaboration d'une stratégie et d'un diagnostic communication/marketing/commercial.

Fort de ses expériences, Run For You a été amené à développer de nombreux services spécifiques lui permettant de répondre aux problématiques de ses différents clients, notamment la problématique de recherche de partenaires sponsors.

La reprise récente d'évènements, la nécessité pour RFY de trouver des sponsors pour ses clients sur les marchés captifs ou non, nécessitent la création d'un poste de Responsable commercial partenariats H/F chez RFY.

### **Descriptif du poste :**

Rattaché au Directeur du Développement (Directeur associé et fondateur de RFY), en lien avec l'équipe des chefs de projets Event, le Responsable commercial partenariats F/H aura en charge :

- Élaboration, qualification, mise à jour permanente d'un fichier prospects ;
- Prospection de nouveaux partenaires (captifs et non-captifs au marché du Trail-Running) ;
- Renégociation des accords partenaires à échéance : bilan de la collaboration, élaboration de la stratégie de partenariat, termes du nouvel accord, détermination des contreparties ;
- Élaboration de dossiers de partenariats (argumentaires, propositions, ...) ;
- Contractualisation des accords de partenariats (privés et institutionnels) & rédaction des conventions ;
- Définition de la stratégie de déploiement des partenariats (contreparties / plans activations en lien avec les chefs de projets Event) ;
- Détermination en lien avec le Directeur du Développement la stratégie globale sponsoring de RFY.

- Management d'un commercial junior.

Le suivi des relations partenaires, l'activation des contreparties négociées avec les partenaires, la coordination déploiement terrain seront assurées par l'équipe chefs de projet Event.

**Profil recherché :**

- De formation commerciale Master 2 (université, Grande Ecole de Commerce)
- Première expérience à un poste commercial réussie exigée, impérativement dans l'univers du sport ;
- Connaissance du fonctionnement d'une organisation d'un événement sportif de plus de 10 000 participants sur ses aspects marketing et commerciaux ;
- Maîtrise des outils de commercialisation et de reporting ;
- Connaissance du Sponsoring & Marketing sportif ;
- Maîtrise parfaite des techniques de vente et de négociation ;
- Bonne connaissance du marché du Trail-Running (première expérience ou pratique personnelle).
- Force de persuasion - Enthousiasme ;
- Aptitudes relationnelles - Capacité d'adaptation et d'écoute ;
- Persévérance et patience ;
- Optimisme - Acceptation de l'échec - Remise en cause ;
- Résistance à la pression et au stress ;
- Autonomie - Créativité dans la recherche de solutions ;
- Rigueur - Sens de l'organisation et des priorités ;