

SALES MANAGER (F/H) EUROSPORT

CDI
LONDRES (ANGLETERRE)
PRISE DE POSTE: ASAP
RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL



Le Groupe Eurosport s'est construit autour de la chaîne de télévision sportive pan-européenne Eurosport, diffusée par câble, satellite ainsi que sur les applications pour smartphone. Il appartient au groupe américain Discovery Communications

Eurosport propose un large éventail de sports, allant de la Coppa Italia au rallye Dakar, en passant par les Jeux olympiques d'hiver et d'été, ou encore la Coupe de France de football, le Tour de France, les 24 Heures du Mans, Roland-Garros, l'Open d'Australie, l'US Open, les Tournois WTA, le Tour de Pologne, le Tour d'Espagne, la Major League Soccer, le Championnat de football australien, le basket-ball, les championnats du monde de Snooker, les sports d'hivers, le skate, le surf, l'équitation et les championnats du monde d'athlétisme, de natation, d'aviron, de ski, etc.

Eurosport est diffusée dans la quasi-totalité des pays d'Europe.

SPORTCARRIERE recrute un Sales Manager F/H pour le compte de notre partenaire EUROSPORT.

Rattaché au Vice-Président des ventes d'Espaces Publicitaires Europe, vous travaillez en étroite collaboration avec le Directeur Marketing, le Chef de Projet et les autres Directeurs des Ventes, au sein du secteur géographique ciblé.

Dans le cadre du développement des équipes commerciales Europe, nous recrutons un Sales Manager pour Londres.

Dans le cadre de vos fonctions, votre activité s'articulera comme suit :

Ventes

- Assumer la responsabilité des ventes publicitaires sur un budget défini dans les territoires / domaines de vente.
- Préparez, négociez et vendez de manière créative la plateforme Eurosport / Discovery Multimedia répondant aux besoins des clients dans le respect de la politique commerciale de Discovery.
- Assurez-vous que toutes les agences / clients personnels concernés / pertinents sont toujours informés et informés des mises à jour, des nouveaux événements et des opportunités.
- Développer de nouvelles opportunités commerciales
- Sonder activement les territoires pour s'assurer que les objectifs personnels et professionnels sont atteints.
- Visite régulière des territoires alloués pour les appels de vente.

Coordination

- Présentez les informations d'identification Eurosport / Discovery aux contacts concernés.
- Contactez régulièrement les agences et les clients et développez des relations avec le personnel à tous les niveaux.
- S'assurer que les services nécessaires sont fournis à chaque agence / client, en particulier pour l'analyse, les propositions et les documents administratifs nécessaires (tels que les contrats).
- Assurer la liaison avec les directeurs et les autres départements pour s'assurer qu'ils sont tenus au courant des développements.
- Surveiller les documents de suivi et les dossiers des clients sont à jour, bien informés et opérationnels.

Gestion

- Gérer le directeur des ventes nommé. Rapport au directeur commercial Suisse / Autriche / Italie.
- Gérer un réseau de représentants des médias (y compris la sélection du partenaire et de la structure les plus appropriés) afin de les informer du développement d'Eurosport / Discovery, de donner suite à leurs demandes et de les motiver fortement pour assurer un service adéquat du marché et des avancées.
- Prévoyez les chiffres de revenus pour toutes les agences et tous les clients aussi précisément que possible et informez le directeur commercial de tout changement.
- Participer aux travaux budgétaires (recettes, dépenses telles que les frais d'accueil, prévisions) et aux réunions appropriées avec le directeur commercial.

Profil recherché :

- De formation supérieure (bac +4/5 type école de commerce ou université) vous avez une expérience de 8 à 10 ans minimum dans la vente d'espaces publicitaires auprès d'un portefeuille sport / Luxe. Idéalement, vous disposez d'une expérience réussie dans l'univers des médias et/ou de la publicité.
- Vous parlez Anglais et maîtrisez une autre langue (Allemand / italien / espagnol)
- Vous êtes doté(e) d'un tempérament commercial prononcé et souhaitez relever un nouveau challenge : participer au développement commercial de notre partenaire, via la vente d'opérations spéciales TV
- Vous êtes passionné(e) de sport(s) et des problématiques « sport-business ».
- Vous êtes force de proposition et vous vous reconnaissez dans nos valeurs : responsabilité, curiosité, rigueur, réactivité et capacité à entreprendre.
- Vous êtes passionné par les médias, les nouveaux médias.
- Vous êtes parfaitement capable de travailler en équipe et en mode projet pour mener à bien vos missions.
- Adaptabilité
- Grande disponibilité (Weekend travaillé + astreintes téléphoniques)
- Connaissance du sport et des programmes sportifs
- Rigueur / autonomie

Les « savoir-faire »

- Comprendre les attentes des prospects/clients,
- Gérer un portefeuille de clients et coordonner les actions liées,
- Chasseur dans l'âme, vous êtes dynamique et persévérant pour développer le plus gros marché mondial,
- Vous parlez couramment anglais,
- La maîtrise de l'allemand est un plus.

Les « savoir-être »

- Autonome dans la gestion de votre activité,
- Sens du relationnel,
- Dynamique et proactif,
- Bon communicant,
- Vous aimez travailler en équipe et créer du lien à travers les différents services