

SENIOR SALES MANAGER HOSPITALITÉS F/H

Sportcarrière accompagne On Location dans le recrutement d'un Senior Sales Manager Hospitalités (F/H) en CDI.

On Location est un des leaders mondiaux de l'hospitalité haut de gamme, qui propose des services de billetterie, d'expériences personnalisées, de production d'événements et de gestion de voyages dans les domaines du sport, du divertissement, de la mode et de la culture.

Partenaire officiel et/ou prestataire de services de plus de 150 détenteurs de droits emblématiques, tels que le CIO (Paris 2024, Milano Cortina 2026, LA 2028), la NFL, la NCAA, l'UFC et l'US PGA, ainsi que de nombreux artistes musicaux et festivals, On Location possède et exploite également plusieurs de ses propres expériences uniques. On Location est une filiale d'Endeavor, une société internationale de divertissement, de sport et de contenu.

Missions et responsabilités

- Au cœur de la structure de vente d'On Location, vous aurez pour missions de créer, lancer et exécuter avec succès une stratégie de vente B2B de produits d'hospitalité pour les Jeux Olympiques de Paris 2024, y compris le recrutement d'une équipe de vente de classe mondiale ;
- Vous êtes responsable de la vente dynamique et proactive de packages standard, via des canaux en ligne et hors ligne, et de packages d'hospitalité complexes et sur mesure pour Paris 2024 ;
- Générer des ventes d'hospitalité pour les Jeux Olympiques de Paris 2024 et pour d'autres événements mondiaux ;
- Gérer les objectifs de revenus annuels, en veillant à ce que tous les indicateurs clés de performance soient atteints ;
- Négocier la clôture de toutes les ventes et gérer le transfert à l'équipe chargée de l'expérience client ;
- Construire des relations commerciales efficaces avec des entreprises et des partenaires de premier plan sur des marchés européens spécifiques ;
- Entretenir et maintenir des relations durables afin de générer du business à travers le portefeuille On Location ;
- Avec l'équipe de gestion des ventes, proposer une stratégie efficace de pénétration du marché B2B et B2C afin de maximiser la portée des ventes de On Location dans chaque territoire ;
- Assurer une gestion parfaite du CRM, de la qualification des prospects, du reporting des ventes et une stratégie de vente croisée et de vente incitative après-vente extrêmement forte ;
- Être prêt à proposer des modifications de la stratégie de vente pendant le processus de vente afin de maximiser les ventes et la marge ;
- Si nécessaire, collaborer efficacement avec les autres équipes sur place et avec les équipes des États-Unis.

Profil recherché

- Vous êtes titulaire d'un Master d'école de commerce ou au sein d'une formation équivalente ;

- Vous avez au moins 8 ans d'expérience dans la vente d'hospitalités dans un environnement sportif ;
- Maîtrise du français et bon niveau d'anglais
- Expérience confirmée dans le domaine de la vente et de l'atteinte ou du dépassement des objectifs ;
- Expérience du marché de l'hospitalité B2B ;
- Expérience de la prospection stratégique et des cold call ;
- Capacité à gérer efficacement le pipeline / bande passante ;
- Solides compétences en communication, présentation et rédaction ;
- Relations établies et base de données avec des entreprises clientes clés ;
- Capacité à créer un réseau proactif, à initier et à stimuler les ventes avec un encadrement limité ;
- Orienté vers les objectifs ;
- Esprit d'équipe ;
- Capacité à travailler sous pression ;
- Capacité à faire preuve d'agilité dans un environnement où les choses évoluent rapidement ;
- Haut niveau de motivation ;
- Expertise de Sales Force CRM, Asana et Excel.

Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Saint-Denis (93)

Début du contrat : ASAP

Rémunération : Selon profil