

SPONSORSHIP MANAGER (F/H)

SPORTCARRIERE accompagne un acteur à dimension internationale dans le Sport et l'Entertainment dans le recrutement d'un Sponsorship Manager en CDI.

Missions

Rattaché(e) au directeur Sales & Sponsorship de la structure et au sein du département Commercial & Publicité, vous aurez comme principales missions :

- Atteindre les objectifs de servicing et de revenus avec les partenaires existants (et en participant à en recruter de nouveaux) ;
- Garant de la mise en place des dispositifs partenaires ;
- Participation à la stratégie de partenariat pour nos événements ;
- Rédaction de propositions commerciales innovantes et créatives en collaboration avec les différentes fonctions support afin de répondre au mieux aux besoins des clients/prospects ;
- Assurer la représentation commerciale du service partenariat lors d'événements de relations publiques.

Vous aurez également la charge de :

- La relation au day to day avec les partenaires ;
- La restitution des rapports annuels auprès des partenaires ;
- La mise en place de workshops avec les partenaires ;
- La coordination interne avec les fonctions supports comme Marketing, Communication, Offres TV, Digital, Trafic, Production ;
- La mise en place et le suivi des implantations des dispositifs de partenariats ;
- La construction d'offres commerciales et de partenariats pour les partenaires ou prospects ;
- Le Traitement des dossiers administratifs et commerciaux : gestion des contrats et des factures avec les services concernés.

Profil

- Diplôme en commerce avec au moins 8-10 ans d'expérience dans le servicing et la mise en place de dispositifs de partenariats ;
- Expérience dans la relation au day to day avec les partenaires ;
- Création d'offres ;
- Compétences en communication ;
- Expérience de travail dans un environnement multiculturel au rythme rapide ;
- Appétence pour le sport et le travail en équipe ;
- Capacité à gérer les budgets ;
- Anglais courant ;
- Compétences informatiques et MS Office (PowerPoint / Excel) requises ;
- Une excellente capacité à construire des relations, être autonome, orienté client et orienté servicing sont nécessaires pour réussir dans ce poste ;
- Voyages très fréquents à l'étranger.

Conditions particulières

Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Île-de-France

Début du contrat : ASAP

Rémunération : Selon Profil