

RESPONSABLE BUSINESS INTELLIGENCE & OFFRE MARKETING

Paris la Défense Arena est la plus grande enceinte d'Europe qui accueille des concerts, des spectacles, des événements spéciaux, et des événements sportifs, dont les matchs de Rugby du Racing 92, club de Rugby Professionnel. Ultra moderne et innovante, Paris La Défense Arena se caractérise par une modularité exceptionnelle et un accueil de qualité de ses clients, prestataires et collaborateurs. Depuis son inauguration en octobre 2017 avec les Rollings Stones, Paris La Défense Arena a significativement augmenté le nombre d'événements accueillis chaque saison et a pris soin de se diversifier.

Description du poste

Rattaché au Directeur des Partenariats, elle/il développe une solution de Business Intelligence visant à identifier de nouveaux leviers de prospection / opportunités business pour Paris La Défense Arena et le Racing 92, en analysant des enjeux stratégiques de marchés/secteurs émergents, de potentiels nouveaux clients, permettant ainsi l'élaboration de propositions ciblées.

Elle/il est également en charge de la structuration et de la définition des offres de partenariats de Paris La Défense Arena et du Racing 92 à destination des clients BtoB, institutionnels et/ou médias.

Missions principales

Business intelligence :

Elle/il contribue au développement de la stratégie commerciale « partenariats » (nouveaux business et renégociations) en étroite collaboration avec les responsables commerciaux et le Directeur des Partenariats :

- développe une activité de veille et des analyses de marché Business x Sport/Entertainment/Lifestyle ; identifie notamment les éléments clés des partenariats annoncés par l'industrie,
- identifie les nouvelles opportunités business et d'élaboration de produits/propositions associés :
 - o secteurs d'activités,
 - o prospects,
 - o nouvelles sources de revenus/modèles économiques partenariats arenas/clubs sportifs
 - o nouvelles sources de revenus exploitation stades/enceintes « sportainment » et clubs
- identifie et recommande des étapes et des stratégies de vente nouveau business et renégociations
 - o construit notamment les plans de prospections sur les principaux packages de partenariats
- participe à la préparation des rendez-vous commerciaux clés :
 - o connaissance du marché, du secteur d'activité, de l'entreprise, profiling interlocuteur
 - o identifie des argumentaires associés

Elle/il contribue à la fidélisation des partenaires existants de Paris La Défense Arena et du Racing 92 en assurant une veille pour suivre l'évolution de leurs stratégies de marque et de leurs actualités business/produits et marchés

Business performance :

- Elle/il suit le bon déploiement de l'activité commerciale et des plans d'actions spécifiques

- Elle/il pilote le back office de l'outil de CRM et la production de dashboard pour le suivi de l'activité commerciale

Offre marketing

Elle/il est animé(e) par l'envie d'optimiser/créer de la valeur

- Inventaire de droits :
 - o identifie, classifie et tient à jour l'intégralité des contreparties commercialisables pour Paris La Défense Arena et le Racing 92
 - o Les valorise en mobilisant les analyses marketing et études nécessaires
- Détermine des structures marketing Paris La Défense Arena et Racing 92 répondant aux enjeux commerciaux, aux contreparties disponibles, aux démarches RSE, et aux valorisations optimales ;
- Contribue au développement de nouvelles contreparties en fonctions des opportunités de nouveaux business identifiées
- Vérifie la faisabilité opérationnelle, en lien avec les services internes concernés et estime les coûts de production et les marges
- Propose les prix de vente des produits / propositions de partenariats
- Procède à la veille des offres développées par les concurrents

Principaux livrables et/ou indicateurs de performance attendus :

- Veille et analyses marchés pertinentes
- Qualité des nouvelles opportunités business identifiées
- Inventaire de droits exhaustif, classifié, à jour, et correctement valorisé
- Contribution à la création de valeur Paris La Défense Arena & Racing 92

Aptitudes

- Proactivité
- Rigueur
- Aisance analytique
- Création de valeur
- Ouverture et attitude positive

Profil attendu

- Minimum 3 ans d'expérience dans les métiers du Conseil et/ou de l'Audit
- Une première expérience dans le domaine du Sport et/ou de l'évènementiel serait un plus
- Forte affinité avec les domaines du sport et/ou de l'évènementiel
- Suivi régulier et naturel de l'actualité économique et des marques
- Culture entertainment, lifestyle, sport, purpose et innovation
- Idéalement une bonne connaissance Gen Z : codes, écosystèmes, réseaux sociaux/plateformes digitales

Rémunération

- Selon profil



Candidature ouverte jusqu'au 26 août 2022

Pour candidater, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse dg@parisladefense-arena.com



Société d'Exploitation de l'Arena
Tél. : 01 81 92 92 00 - www.parisladefense-arena.com
SAS au capital de 92 000 000 €
Siège social : 2190, boulevard de la Défense - 92000 NANTERRE
524 889 433 RCS NANTERRE - TVA Intracommunautaire FR 90 524 889 433