

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Paris la Défense Arena est la plus grande enceinte d'Europe qui accueille des concerts, des spectacles, des évènements spéciaux, et des évènements 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'évènements accueillis chaque saison et a pris soin de se diversifier.

Description du poste

Rattaché au Directeur des Partenariats, elle/il contribue à la stratégie commerciale et à la génération de revenus par la commercialisation des Offres de Partenariats pour Paris La Défense Arena et le Racing 92, par le biais d'une prospection active auprès de nouveaux annonceurs et d'une approche « conseil » en leur proposant des offres adaptées à leurs problématiques, et à forte valeur ajoutée.

Elle/il est un interlocuteur expérimenté et capable d'interagir auprès des décisionnaires, pour lesquels il/elle propose des solutions sur mesure permettant d'atteindre leurs objectifs business et marketing.

Missions principales

Création de nouveaux accords de partenariat

Elle/il contribue au développement de nouveaux revenus de partenariats en étroite collaboration avec les équipes Marketing, et le Directeur des Partenariats.

- Définit et met en œuvre les plans de prospection pour chaque actif du portefeuille
- Assure la gestion de la totalité du processus de vente,
 - o Qualification des cibles
 - o Prise de contact et de rendez vous
 - o Préparation et réalisation des rendez-vous de prises de briefs, de présentations et de négociations
 - o Partage de briefs et d'inputs aux équipes marketing afin :
 - d'élaborer des propositions adaptées, servies par des narratifs impactants, en réponse aux enjeux des annonceurs prospects
 - de créer des outils d'aide à la vente personnalisés
 - o Formalisation contractuelle des accords
 - o Passation opérationnelle aux équipes Activation
- Garantit un suivi rigoureux des marques approchées et s'assure de déployer les outils et approches nécessaires à éveiller l'intérêt des prospects
- Réalise un suivi de l'activité par la mise à jour des outils CRM et le partage d'informations Marché
- Assure l'accueil des prospects sur les évènements à PLDA

Optimisation des outils d'aide à la vente

- Contribue à une veille active des marchés et est force de proposition sur les secteurs et les cibles commerciales clés
- Travaille en collaboration avec les différentes équipes pour la réalisation et l'amélioration permanente des offres de Partenariats
- Participe activement à la création de valeur sur les offres de partenariats en partageant des idées et Best Practices avec les équipes Marketing durant le processus de vente

Développement et entretien du Réseau

- Participe à des évènements BtoB et de networking en France et à l'étranger
- Entretien des relations régulières, constructives et positives avec les différents acteurs clés de l'industrie, dont les principaux sponsors/annonceurs, agences de marketing sportif et agences média

Principaux livrables et/ou indicateurs de performance attendus :

- Création de nouveaux partenariats
- Qualité des leads générés
- Capacité à faire preuve de créativité, de proactivité et de persévérance
- Gestion des priorités et compréhension des enjeux internes
- Implication sur l'outil CRM
- Contribution à la création de valeur Paris La Défense Arena & Racing 92

Aptitudes

- Aptitudes commerciales :
 - o aisance relationnelle
 - o capacité à présenter, négocier, convaincre, et fidéliser
- Sensibilité marketing et compréhension des enjeux des Marques
- Résistance à la pression et recherche du résultat
- Goût pour les challenges et ténacité
- Organisation et rigueur
- Etat d'esprit ouvert et positif

Profil attendu

- Minimum de 3 ans d'expérience commerciale au sein d'une régie publicitaire média, d'un ayant-droit sport ou entertainment ou d'une agence de marketing sportif
- Suivi régulier et naturel de l'actualité économique et des marques
- Idéalement :
 - o affinités entertainment, lifestyle, sport, purpose et innovation
 - o bonne connaissance Gen Z : codes, écosystèmes, réseaux sociaux/plateformes digitales
- Bon niveau d'anglais

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