



RESPONSABLE / DIRECTEUR SPONSORING

POSTE	Responsable / Directeur Sponsoring - Partenariats
TYPE DE CONTRAT	CDI
PÉRIODE	ASAP
RÉMUNÉRATION	Fixe selon profil + variable + Prise en charge du pass Navigo à 50% + tickets restaurant + abonnement Gymlib
LOCALISATION	Paris, 13ème

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

PLAYGROUND SAS est une société spécialisée dans l'événementiel sportif. Elle se compose de 3 pôles :

- BU GESI : Conseil et accompagnement d'organisateur de grands événements (sportifs ou culturels) sur des problématiques logistiques (transport, hébergement et restauration notamment), de la conception du dispositif à sa mise en œuvre opérationnelle ;
- BU Evénements Grand Public : Production et/ou production déléguée d'événements sportifs grand public, de la conception de l'événement jusqu'à sa réalisation, en intégrant tous les métiers nécessaires (production et logistique, financement, communication et promotion, régie, ...) ;
- BU Event : la BU Event a pour vocation de créer, produire et organiser des événements sportifs sur des sports émergents.

PLAYGROUND SAS a été créée en janvier 2017 et a rejoint le groupe CITEC en 2022.

DESCRIPTION DE LA MISSION

Dans le cadre de la croissance de son activité, Playground recherche un(e) Responsable / Directeur Sponsoring et Partenariats, afin de travailler sur les différents projets de la société.

Sous la responsabilité du Directeur des revenus commerciaux, la/le Responsable / Directeur des Partenariats sera chargé de la commercialisation des opportunités sponsoring des événements des BU "Événements Grand Public" et "Events" de l'Agence ainsi que des activités de business intelligence, marketing de l'offre et activations.

MISSIONS PRINCIPALES

Les principales missions seront les suivantes :

1. Commercialisation :

- 1.1. Identifier, prospecter (physique et digital) et conquérir de nouveaux sponsors ;
- 1.2. Négocier et conclure des contrats de partenariats à forte valeur ajoutée ;
- 1.3. Définir et mettre en place une stratégie de prospection et de conquête efficace dans les univers concernés ;
- 1.4. Fidéliser et faire grandir un pool de partenaires pour nos événements ;
- 1.5. Assurer une veille constante du marché du sponsoring sportif, des tendances de consommation, des bonnes pratiques et des marchés émergents ;
- 1.6. Appréhender les enjeux et objectifs de communication des nouveaux clients afin de leur proposer une réponse sur-mesure à leurs problématiques de communication ;

2. Marketing de l'offre :

- 2.1. Participer à l'élaboration de la stratégie sponsoring de nos événements ;
- 2.2. En lien avec notre studio graphique, coordonner la création des livrables autour de nos différents projets ;
- 2.3. Assurer la bonne tenue et la mise à jour de nos différents supports de vente ;

3. Servicing partenaires :

3.1 Assurer le suivi et la bonne livraison des différents assets commercialisés aux Partenaires de nos événements ;

3.2 Produire les bilans et études de performances après chacun de nos événements ;

4/ Divers :

- Collaboration possible sur les autres projets de la société ;
- Présence terrain sur les événements ;

EXPÉRIENCES ET COMPÉTENCES

Fort profil chasseur, vous présentez une première expérience significative et réussie de vente de partenariats dans le sport idéalement en agence conseil ou dans l'univers du running et/ou d'en d'autres univers vous permettant d'activer rapidement un réseau de clients captifs pour nos événements.

Expériences et connaissances	<ul style="list-style-type: none"> • Expériences de 5 ans dans l'univers du sport idéalement en agence conseil ; • Maîtrise des techniques de vente et de négociation ; • Connaissance de l'économie du sport, de la course à pied et des événements sportifs de masse ; • Un réseau actif de clients ; • Autonomie et capacités d'organisation, capacité à respecter des deadlines courtes, à travailler sous pression avec une petite équipe ; • Rigueur et précision ; • Force de proposition et pro-activité ; • Management d'équipe ; • Bonnes capacités d'écriture / créativité ; • Prévoir 10 à 15 week-end travaillés / an et déplacements (principalement en France)
Compétences techniques	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise du Pack Office ou de la suite Google Work et outils bureautiques de base ; • Maîtrise des outils de CRM et prospection ;
Formations	Formation supérieure, bac +4/5, école de commerce ou université (idéalement en management du sport)

Langues	Français (langue maternelle) Anglais (opérationnel)
---------	--

CONTACTS

Merci d'envoyer vos candidatures via le site internet - rubrique Offres d'emploi ou par email à l'adresse recrutement@playground-event.fr