



Playground

NOUS RECRUTONS !

- **DIRECTEUR(RICE) COMMERCIAL(E)**



Dès que possible

CDI



Paris 13ème, télétravail ponctuel



55 - 60K fixe + variable indexé au CA new business

+ Prise en charge du titre de transport à 50%

+ Ticket restaurant

Envoyez vos candidatures sur le site internet <https://playground-event.fr/rejoignez-playground>

Fidèle à ses engagements éthiques et inclusifs, Playground promeut l'égalité professionnelle. Chaque candidature est évaluée objectivement, à l'abri de toute discrimination prohibée par la loi.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

PLAYGROUND SAS est une société spécialisée dans l'événementiel sportif. Elle se compose de 4 pôles :

- **PLAY SERVICES** : Conseil et accompagnement d'organisateur·s 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 ;
- **PLAY OUTDOOR** : Production et/ou production déléguée d'événements sportifs "outdoor", de la conception de l'événement jusqu'à sa réalisation, en intégrant tous les métiers nécessaires (production et logistique, financement, communication et promotion, régie, ...) ;
- **PLAY EXPERIENCE** : Production et/ou production déléguée d'événements sportifs "innovants" Nous concevons des expériences uniques en intégrant des concepts novateurs et des formats immersifs qui marquent les esprits. Portés par notre expertise et notre passion du sport et du partage de ses valeurs, nous repoussons les limites de la créativité pour proposer des événements à fort impact, capables de rassembler et d'inspirer.
- **PLAY TRAVEL** : Pour vous permettre de faire et vivre le sport autrement. Nous organisons la conception et l'organisation de voyages et séjours sportifs, au travers d'une démarche innovante et RSE avec une proposition de packages atypiques et uniques.

PLAYGROUND SAS a été créée par 5 associés en janvier 2017, tous professionnels confirmés de l'événementiel sportif.

DESCRIPTION DE LA MISSION

Dans le cadre de ses activités **PLAY OUTDOOR** et **PLAY EXPERIENCE**, dédiée à la création et promotion d'événements sportifs, vous incarnez l'ambition commerciale pour faire grandir significativement les revenus sponsoring de **PLAYGROUND**, en développant personnellement un portefeuille de grands comptes. Vous structurez et professionnalisez la fonction commerciale afin de développer l'ensemble des revenus B2B. Vous créez de nouveaux relais de revenus (custom events, brand services).

Sous la responsabilité de la Directrice déléguée Communication, Marketing et Commercial, vos missions seront :

1. Pilotage commercial

- Définir et déployer la stratégie commerciale sur l'ensemble des leviers de revenus B2B (sponsoring, offres entreprises, exposants).
- Développer les nouveaux revenus (nouveaux partenaires, clients entreprises, exposants) et les revenus annexes (merchandising, licence, etc). Objectif 2027 + 500 000€.
- Piloter et conclure les négociations commerciales stratégiques, en particulier sur le segment grands comptes.
- Animer et suivre le pipeline commercial (prospects, opportunités, taux de transformation) et fiabiliser le reporting du chiffre d'affaires généré.

2. Structuration & management de l'équipe commerciale

- Animer l'équipe commerciale en lui donnant une nouvelle dynamique, plus ambitieuse et internationale.
- Construire un nouveau process commercial créant des effets de levier et on-boarder l'équipe.
- Fixer les objectifs commerciaux collectifs et individuels.

3. Marketing de l'offre — maximiser les revenus B2B

- Construire des offres attractives et une Rate Card cohérente.
- Assurer une veille concurrentielle et de marché pour ajuster l'offre et la tarification.
- Cartographier les catégories et prioriser les quick wins : nutrition, photo, coaching, protection solaire, etc.
- Créer des decks commerciaux inspirants.
- Évaluer la rentabilité des packages entreprises / exposants et travailler l'évolution de la tarification à 3 ans.
- Développer de nouveaux revenus streams (ex : « brand services » à destination de nos partenaires).

EXPÉRIENCE & COMPÉTENCES

Expériences et connaissances	Expérience confirmée en direction commerciale, idéalement dans l'événementiel sportif, le sponsoring, le marketing de marque ou un environnement B2B à forte dimension partenariale. Capacité à mener une stratégie commerciale multi-leviers et multi-marchés : sponsoring, offres entreprises, exposants, en France et à l'international. Expérience confirmée en marketing de l'offre : positionnement, argumentaires et supports de vente. Capacité à structurer et animer un process commercial et un pipeline (prospection, suivi, reporting du CA). Pratique éprouvée de la négociation grands comptes (> 100 k€) et de la construction d'offres sur-mesure pour les marques.
Qualités	Leadership fédérateur, capable d'incarner une ambition business et d'embarquer des équipes en forte croissance. Rigueur et sens de la structuration : priorisation, indicateurs, discipline de reporting. Esprit entrepreneurial pour lancer et développer de nouvelles verticales commerciales. Ténacité et goût du closing, "Orientation résultats et culture du chiffre.
Compétences techniques	Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, Powerpoint) et outils bureautiques de base Connaissances des outils de PAO, Canva et outils de newsletter.
Organisation du poste	Poste basé à Paris 13e, télétravail ponctuel Déplacements et mobilisation à prévoir le week-end en fonction des événements