CHEF DE PROJET BILLETTERIE (H/F)

La Fédération Française de Rugby (F.F.R.) recherche, pour son département Billetterie, un ***chef de projet Billetterie*** en contrat à durée indéterminée. Le poste est à pourvoir *immédiatement*, au siège de la Fédération à Linas-Marcoussis (91).

Missions :

Sous la direction du Responsable de département, vous serez chargé de mettre en œuvre la stratégie billetterie et de développer la relation clients. Vos missions principales seront :

- Relation clients :
  - Gérer la relation commerciale et opérationnelle billetterie avec les clients Groupes et CE sur tous les évènements FFR et développer le portefeuille clients
  - Assurer l'interface quotidienne avec le prestataire SAV afin d'assurer un suivi optimal et dynamique des missions confiées.
  - Accompagner la mise en œuvre de la stratégie CRM billetterie auprès des acheteurs, en coordination avec le département numérique, suivant l'expression des besoins
  - Soutenir l'équipe commerciale dans la relation B to B hospitalités et séminaires via CRM FFR.

- Opérations billetterie :
  - Coordonner la gestion opérationnelle billetterie sur différents évènements en lead ou en soutien des autres collaborateurs de l'équipe billetterie
  - Gérer la billetterie sur site en jour de match
  - Contribuer à la définition de l'offre, des prix et des réseaux de commercialisation des produits billetterie
  - Coordonner la mise en œuvre de nouveaux produits et services sur tous les événements
  - Proposer et mettre en œuvre des opérations spéciales

- Administration des ventes :
  - Assurer le suivi administratif et comptable des ventes qu'il/elle aura opéré en lien étroit avec le responsable de département et le service comptabilité
  - Réaliser des reportings d'activité, production de bilans, analyse de résultats

Profil recherché :

De formation BAC+5 (management du sport, école de commerce, parcours universitaire etc.) dans le domaine marketing commercial, vous disposez de 3 ans minimum dans la relation commerciale billetterie. Vous possédez une expérience des outils de front et de back-office billetterie. Vous maîtrisez l'anglais et avez une première expérience dans l'utilisation d'outils CRM (Saleforce serait un plus). Vous êtes reconnu(e) par votre aisance relationnelle et votre capacité à développer vos opérations commerciales. Vous faites preuve de rigueur, d'organisation. Vous êtes force de proposition pour apporter des solutions innovantes, et vous appréciez le travail d'équipe.