



INFRONT FRANCE

CDI - HOSPITALITY SALES MANAGER - PÔLE HOSPITALITY, TRAVEL & SEMINARS

Entreprise :

Infront, société du Wanda Sports Group, connecte les fans et tous les autres publics aux plus grands événements sportifs. L'entreprise fournit également tout ce dont un organisateur d'événements ou un partenaire commercial a besoin pour réussir. Grâce à son équipe de plus de 1 000 experts travaillant dans 45 bureaux dans plus de 16 pays différents, Infront peut faire face à tous les défis et peut répondre à toutes les demandes : qu'il s'agisse de solutions numériques innovantes, de capacités d'organisation d'événements mondiaux, de distribution de droits médias internationaux, de vente de sponsoring et de packages VIP, d'activation ou de stratégies média avant-gardistes. Infront est synonyme de passion et de dévouement pour le sport.

Rattaché(e) au Directeur Hospitality, Travel & Seminars, nous vous proposons de rejoindre l'entité française d'Infront pour un poste de Hospitality Sales Manager au sein du pôle "Hospitality, Travel & Seminars".

Missions principales :

- La commercialisation auprès des entreprises de l'ensemble des produits Hospitalité de l'agence (Coupe du Monde de Rugby France 2023, Stade de France, Divers, etc.) ;
- Le développement d'un portefeuille de nouveaux clients B2B afin d'atteindre des objectifs annuels fixés ;
- La définition et la mise en œuvre d'une stratégie de prospection ;
- La mise en place de relations de proximité avec les clients ;
- La gestion de l'ensemble du cycle de vente (de la prise de rendez-vous à la finalisation contractuelle) puis du suivi comptable (facturation et paiement) ;
- La réalisation d'un suivi de vos ventes et d'un reporting hebdomadaire ;
- La participation à des opérations commerciales : salons, événements, prospection terrain ;
- L'accompagnement des clients lors des événements.

Profil recherché :

Un véritable Business Developer Junior.

De formation supérieure commerciale, vous aimez vendre et vous appuyez sur une première expérience commerciale BtoB dans un contexte concurrentiel qui vous confère une bonne maîtrise des techniques de vente et de négociation.

Reconnu(e) pour votre capacité à convaincre et votre aisance relationnelle, vous avez cette capacité à générer de la croissance et à réaliser vos objectifs.

Engagement, ténacité et rigueur sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir dans cette mission.

Qualifications :

- Une formation supérieure commerciale ;
- Un bon niveau d'anglais ;
- Une expérience commerciale BtoB dans le secteur serait un vrai avantage ;
- La maîtrise du Pack Office : PowerPoint, Excel, Word.

Lieu : Boulogne-Billancourt (92)

Début du contrat : dès que possible

Rémunération : selon le profil

CV et lettre de motivation à adresser à : hospitality.france@infrontsports.com

Site internet : <https://www.infront.sport/fr>