

A PROPOS

« MORE THAN SPORT. »

Nous sommes créateurs d'expériences sportives qui sortent de l'ordinaire, tournées vers le grand public et les entreprises dans le sud de la France.

- Spécialistes de l'événementiel, du tourisme sportif et de la communication, nous organisons notamment le Nîmes Urban Trail, la Veni Vici ou le Béziers Urban Trail (15 000 participants par an pour ces trois manifestations run & rando).

+ D'INFOS SUR YESWERUN :

[télécharger notre présentation](#)

ou www.yeswerun.fr

LES + DE NOTRE EQUIPE

- un goût prononcé pour les relations humaines,
- une forte culture éditoriale,
- l'esprit d'équipe.

CONDITIONS

- **Alternance** à compter du 5 septembre 2022.
- **Durée** : 12 mois maxi (à discuter selon profil et école).
- **Poste basé** à Nîmes (Gard).
- **Jours de travail** : lundi au vendredi +week-ends événements

MISSION

Vous avez un tempérament de battant(e), vous êtes résolument optimiste et vous souhaitez participer activement au développement de notre entreprise ? Rejoignez notre équipe ultra dynamique et en pleine croissance, afin d'enrichir nos idées et projets.

Sous la responsabilité de la direction, vous participerez :

• AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE

- Evolution des supports de présentation, offres partenariats et entreprises,
- Ciblage et recherche de nouveaux partenariats pour nos événements,
- Commercialisation des offres dédiées aux entreprises,
- Participation aux négociations commerciales,
- Suivi et renforcement de la relation avec les partenaires existants et clients entreprises.

• A LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION EVENEMENTIELLE :

- Evolution du positionnement digital de nos événements,
- Participation à la rédaction de contenus, création de visuels et vidéos,
- Contribution à la gestion de la relation avec les participants.

PROFIL

- Formation Bac +4/5 de type école de commerce, management ou universitaire (spécialité marketing ou communication), avec une forte sensibilité digitale et un intérêt prononcé pour l'univers sportif.
- Excellent niveau de français (oral et écrit)
- Autonomie et rigueur
- Du caractère et des idées
- Bon relationnel
- Travail en équipe
- Esprit d'initiative
- Très organisé(e)
- Bonne culture digitale
- Permis B indispensable

LES + APPRECIES

- 1ère expérience dans la recherche de partenariats, développement commercial ou gestion de la relation client.
- Maîtrise de la suite Adobe (Photoshop, Premiere Rush...)

POSTULER

- Envoyer lettre de motivation + CV à : contact@yeswerun.fr
- **Date limite de candidature** : 5 juin 2022
- **YESWERUN** - 32 rue Robert Mallet Stevens - Bât. A 30900 Nîmes
www.yeswerun.fr