

**PARCE
QUE
TOULON**



Partnership Sales Manager (H/F) - CDI

Plus qu'un Club, Ici tout est différent !

Le Rugby Club Toulonnais, club majeur de rugby depuis 1908, évolue dans le Championnat de France « Top 14 » et européen. Il ambitionne de figurer dans l'élite du rugby mondial via un projet ambitieux axé sur la performance et l'innovation.

Le Club, qui présente un des plus importants budgets du Top 14, développe une politique de revenus ambitieuse et s'est fixé pour objectif d'accroître, commercialiser et déployer des droits de « sponsoring » ou « partenariats » auprès d'annonceurs.

Ce programme doit permettre au Club, d'assurer une partie de ses revenus mais aussi d'engager des partenaires économiques, institutionnels ou médiatiques qui contribueront à ses côtés au rayonnement et à la réussite du projet Rouge et Noir.

Au sein du département commercial, **le Partnership Sales Manager H/F** participe activement à la commercialisation du programme sponsoring, au suivi des droits commercialisés et à l'activation des partenaires du Club.

Il n'y a pas que sur le terrain que le combat se joue ! Rejoignez-nous !

Missions :

En lien direct et aux côtés du Directeur commercial, vos missions seront les suivantes :

Stratégie & Commercial :

- Participation à la stratégie du programme de Partenariats (pyramide des droits, prix, benchmark, argumentaire stratégique, création de support...)
- Veilles et études stratégiques inerrantes à la démarche commerciale
- Prospection et commercialisation du programme sponsoring et partenariats
- Interface avec les acteurs externes (Agences en charge de la commercialisation de l'offre partenariat, LNR, EPCR...)
- Collaboration avec les équipes interfonctionnelles : commerciales, communication, marketing, et CRM concernant la production et validation de supports de prospection...

Activation & Servicing :

- Relation directe avec les principaux partenaires du Club notamment pour identifier les opportunités de croissance, résoudre les problématiques éventuelles...
- Garant de la bonne délivrabilité des contrats notamment à l'aide d'outils de gestion et de reporting optimisés

**PARCE
QUE
TOULON**



- Animer le réseau des Partenaires et favoriser leur implication dans les projets annexes (RSE, Event, Billetterie...)
- Présence lors des matchs à domicile (supervision des opérations commerciales, relations avec les partenaires)

Profil:

Vous avez acquis une expérience significative sur des fonctions similaires pour le compte d'un détenteur de droits (club, fédération, événement), d'une agence spécialisée en marketing sportif ou d'un annonceur investi dans le domaine du sport.

Vous aimez travailler sur la façon de construire des scénarios gagnant-gagnant et aller plus loin pour satisfaire un client afin de créer de la valeur autour des partenariats.

Vous maîtrisez les différentes composantes du sponsoring sportif (commerciale, gestion de projet, approche marketing).

Anglais courant (oral et écrit)

Esprit d'analyse, de synthèse et de rigueur

Discrétion et intelligence situationnelle

Autonomie, goût du travail en équipe, être positif, proactif et enthousiaste

Dans le cadre de notre politique RSE, nos métiers sont ouverts aux personnes en situation de handicap.