



OFFRE D'EMPLOI

CDI COMMERCIAL(E) HOSPITALITES - F/H

NOTRE ENTREPRISE

Le Toulouse Football Club est un club de Football créé en 1937.

Depuis le rachat du club, un projet ambitieux et innovant a été mis en place par Damien Comolli, Président. En 3 ans, le Club a remporté le Championnat de France de Ligue 2 BKT 2021-2022 ainsi que la Coupe de France 2022-2023. Cette saison, le Téfécé participe à l'UEFA Europa League, compétition pour laquelle il est qualifié pour les 16èmes de finale.

NOTRE VISION

Nous construisons le Club qui fait vibrer Toulouse et toute l'Occitanie.

Nous assumons de faire les choses différemment en misant sur l'innovation et la créativité.

Nous sommes exigeants avec nous-mêmes : soit nous faisons bien, soit nous ne faisons pas.

VOS MISSIONS

Au sein de l'**équipe Hospitalités**, le/la **Commercial(e) Hospitalités** a pour mission principale la recherche et la signature des contrats de partenariats afin de participer au développement commercial du Club.

Le/la **Commercial(e) Hospitalités** est placé(e) sous la responsabilité du Responsable des Revenus.

Ses missions sont les suivantes :

- Prospecter et développer activement le portefeuille de clients pour les offres d'hospitalités du Club ;
- Prospecter l'ensemble des acteurs économiques cibles ;
- Gérer les relations avec les partenaires existants et créer des opportunités de renouvellement des contrats ;
- Concevoir et présenter des propositions sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques des clients ;
- Négocier, conclure des accords commerciaux dans le respect de la stratégie de vente mise en œuvre et assurer l'encaissement des prestations vendues ;
- Assurer la relation commerciale et la bonne mise en œuvre des prestations vendues lors des jours de match ;
- Enrichir la base de données du CRM du Club ;
- Participer activement au développement du Business Club ;
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par la direction des revenus.

Reporting : Responsable des Revenus.

NOTRE PROFIL IDÉAL

- Expérience réussie dans la vente ;
- Excellentes connaissances en communication et en négociation ;
- Bonne capacité à appréhender à la fois les enjeux stratégiques et les capacités d'action ;
- Connaissance de l'industrie du football ;
- Capacité à travailler de manière autonome et à collaborer efficacement au sein d'une équipe ;
- Esprit commercial fort ;
- Être motivé(e) par l'atteinte des résultats, par les défis et être capable de performer dans un environnement compétitif ;
- Flexibilité pour travailler les soirs et les week-ends lors des événements du Club ;
- Anglais courant.

VOTRE LIEU DE TRAVAIL

Siège du Toulouse Football Club, au Stadium de Toulouse.

LE CONTRAT PROPOSÉ

CDI.

Début de contrat : 1^{er} mars 2024.

LE NIVEAU DE RÉMUNÉRATION

Rémunération en fonction du profil.

Candidature par mail à l'adresse suivante :

recrutement.hospitalites@toulousefc.com

Merci de communiquer un CV et une lettre de motivation en précisant l'intitulé de l'offre d'emploi dans l'objet du mail.