OFFRE DE STAGE

Assistant(e) Commercial(le) Billetterie – F/H

NOTRE ENTREPRISE

Le Toulouse Football Club, détenu depuis juillet 2020 par Redbird Capital Partners, est un club de Football créé en 1937.
En moins de 4 ans, le Club a remporté le Championnat de France de Ligue 2 BKT 2021-2022 ainsi que la Coupe de France 2022-2023 et a participé à l'UEFA Europa League avec des victoires marquantes (Liverpool au Stadium notamment) et un 16e de finale contre le Benfica Lisbonne.
La saison dernière le club a terminé 10ème de Ligue 1.

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'Equipe Billetterie**, le/la Stagiaire Assistant(e) Commercial(le) Billetterie sera placé(e) sous la responsabilité du Commercial B2B et exercera les missions suivantes :

- Prospection commerciale auprès des publics ciblés : Entreprises, CSE, Clubs, etc…
- Organiser et optimiser un planning de prospection
- Développement et gestion de la base de données des clients B2B
- Suivi des objectifs de remplissage et financiers
- Suivi des encaissements et des facturations en relation avec le service comptabilité
- Être un contact privilégié des clients B2B les jours de match
- Reporting & analyses des résultats de prospection
- Amélioration de l'expérience client sur le site internet billetterie
- Participation à la définition et au paramétrage des offres Billetterie B2B
- Participation au suivi du Service Clients B2B & B2C
- Participation aux autres missions liées à l'activité billetterie

Tuteur de stage : Commercial B2B

NOTRE PROFIL IDÉAL

- Vous êtes en **Master Ecole de Commerce** et recherchez un stage de fin d'études ;
- Vous avez déjà eu une **1ère expérience en relation commerciale ;**
- Vous avez une **bonne connaissance du marché B2B** : Entreprises, CSE, Clubs ;
- Vous maîtriser **Excel** (gestion de données, formules de base, TCD…) ;
- Vous avez des **notions de comptabilité** (factures, TVA, avoirs…) ;
- Vous maîtrisez la **prospection commerciale**, ainsi que la gestion des **relations commerciales** avec des clients B2B et les **relations clients** ;
- La connaissance de logiciels Billetterie et CRM est un plus ;
- Vous êtes **autonome, curieux(se) ;**

- Vous faites preuve de **prise d'initiative** et **d'esprit critique** ;
- Vous faites preuve de **sang-froid** et avez une bonne **gestion du stress** ;
- Vous maîtrisez **l'anglais**
- Flexibilité pour **travailler les samedis & dimanches ;**
- Votre **engagement** et votre **investissement** seront indispensables, durant cette période **d'accroissement d'activité liée au lancement de la campagne d'abonnement.**

VOTRE LIEU DE TRAVAIL

Bureaux administratifs du Toulouse Football Club.

LE CONTRAT PROPOSÉ

Stage de 6 mois.
Début de stage : Fin septembre

LE NIVEAU DE RÉMUNÉRATION

Gratification légale de stage.

Avantages :

- Accès au self du Centre de formation
- CSE
- Evènements Club

Candidature par mail à l'adresse suivante :
recrutement.billetterie@toulousefc.com

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

Nous croyons que la diversité est une chance, et nous nous engageons à traiter les candidatures sans considération de sexe, d'âge, d'origine, de handicap, ou de conviction.