

COMMERCIAL(E) OUTSIDE SALES (H/F)

Le Football Club de Metz est un club de football professionnel fondé en 1932. Il prend la forme juridique d'une Société Anonyme Sportive Professionnelle (SASP) dont le chiffre d'affaires annuel varie entre 15 et 40 millions d'euros.

Dans le contexte du déploiement de ses activités commerciales, dans la perspective notamment de la construction de la nouvelle Tribune Sud du Stade Saint-Symphorien, le FC Metz recrute un(e) Commercial(e) Outside Sales.

DESCRIPTION DU POSTE

Vous aurez pour objectif de développer le chiffre d'affaires du FC Metz par le biais de la conquête de nouveaux clients « entreprises » sur l'ensemble de la gamme de produits vendus par le FC Metz : billetterie VIP, produits de visibilité, sponsoring, billetterie sèche, séminaires, etc.

Rattaché à la Direction du Développement du Club, vous devrez prospecter et contacter par tout moyen des sociétés identifiées comme prospects à partir des bases de données existantes et/ou issues de votre propre sourcing d'informations afin d'obtenir des rendez-vous qualifiés.

MISSIONS

Dans le cadre de vos fonctions, vous devrez notamment accomplir les tâches suivantes :

- Contribuer à identifier des nouvelles cibles de clientèle pour le Club ;
- Mettre en œuvre la stratégie de prospection définie par la Direction Commerciale du Club ;
- Concevoir des offres sur-mesure en fonction des problématiques des futurs clients rencontrés ;
- Négocier, suivre et conclure les offres émises ;
- Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie ;
- En relation avec les équipes en place, assurer le SAV des prestations vendues et veiller à leur bonne exécution logistique et opérationnelle (y compris les jours de match au Stade Saint-Symphorien) ;
- Entretenir la relation commerciale avec les nouveaux clients du Club à l'occasion des événements partenaires organisés par le FC Metz et lors de chaque match du FC Metz joué au Stade Saint-Symphorien.

OBJECTIFS

- Développer significativement le chiffre d'affaires du Club par l'apport de nouveaux clients ;
- Augmenter le portefeuille des nouveaux clients du Club ;
- Collaborer harmonieusement avec les autres services de l'entreprise.

PROFIL

- Sens du contact commercial, capacité de persuasion, qualité d'écoute ;
- Rigueur, méthode, sens de l'organisation et des priorités ;
- Résistance au stress ;
- Excellent sens relationnel, esprit d'équipe ;
- Faculté d'adaptation et réactivité ;
- Une expérience préalable dans la vente / le commerce dans un univers BtoB constituera un plus.

Le poste est ouvert à tous ceux qui ont une forte sensibilité commerciale, un sens du contact affûté, qui sont curieux et entreprenants, qui savent faire preuve d'autonomie et qui ont une facilité à évoluer dans un environnement très concurrentiel.

Dynamique et organisé(e), à l'écoute, vous devrez être capable d'adapter votre approche en fonction de votre interlocuteur et de faire la différence tout à la fois grâce à votre sens du contact et à votre professionnalisme.

COMPETENCES REQUISES

- Maîtrise des outils de bureautique (Word, Excel, Powerpoint, etc.) ;
- Connaissance des techniques et des procédures types d'achat et de vente ;
- Permis B indispensable.

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Direction du Développement Commercial
Direction Commerciale
Manager Outside Sales

LIEU DE TRAVAIL

Metz – Déplacements fréquents dans un rayon de 100/150 km

STATUT ET REMUNERATION

- Fixe selon expérience
- Variable selon chiffre d'affaires réalisé

TYPE DE CONTRAT

CDD de 6 mois – Transformation en CDI possible.
Temps plein.

DEBUT DU CONTRAT

15 janvier 2019

DIVERS

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.

CANDIDATURES

A envoyer :

- par email à : recrutement@fcmetz.com avec l'objet « OFFRE D'EMPLOI : COMMERCIAL(E) OUTSIDE SALES » ;
- avant le 24 décembre 2018.