



OFFRE D'EMPLOI

COMMERCIAL GRANDS COMPTES H/F

Allianz Riviera chez Nice Eco Stadium

Dans le cadre d'un CDI à débiter dès que possible, l'Allianz Riviera recherche un(e) Commercial(e) Grands Comptes, basé à Nice.

ENTREPRISE

Nice Eco Stadium, filiale de VINCI Stadium, est depuis 2011 en charge de l'exploitation du Stade Allianz Riviera situé à Nice.

L'Allianz Riviera est une enceinte multifonctions, dernière génération et 100% connectée, qui accueille du football, du rugby, des concerts spectacles et des événements d'entreprise.

MISSIONS

Dans le cadre du développement de ses activités, l'Allianz Riviera, recrute un(e) Commercial(e) Grands Comptes.

L'équipe commerciale du stade est en charge de commercialiser l'ensemble des produits destinés aux entreprises :

- Evènements d'entreprises : le stade offre une diversité d'espaces réceptifs et de services pour accueillir de 10 à plusieurs milliers de personnes sur tous types d'événements : conventions, séminaires, réunions de travail, teambuilding, tournages, etc.
- Hospitalités : l'enceinte dispose de 44 loges privatives et 9 salons VIP qui peuvent être activés et proposés aux entreprises sur les événements grand public afin qu'elles puissent y réaliser des opérations de relations publiques.
- Partenariats : en possédant son propre réseau de partenaires, l'Allianz Riviera permet aux marques d'asseoir leur notoriété et de développer leurs relations d'affaires via des droits marketings exclusifs adaptés à leurs besoins.

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et Partenariats, vos principales missions seront les suivantes :

- Partenariats :
 - Suivi du contrat de naming (Allianz) et force de proposition pour la mise en place d'activations du partenariat Stade en lien notamment avec la Direction Communication interne et avec le Club Résident OGC Nice.
 - Prospection, négociation, mise en place, gestion et suivi des contrats de partenariats stade
 - Réalisation des dossiers de partenariats et suivi budgétaire global
 - Commercialisation des espaces publicitaires convenus avec le Club Résident sur l'application digitale commune.

- Hospitalités :
 - Définition de l'offre et du plan de commercialisation associé sur les événements gérés par Nice Eco Stadium.
 - Commercialisation des hospitalités : prospection, négociation, reporting, administration des ventes, relances.
 - Suivi de la production de l'offre sur les événements en lien avec la Responsable d'Exploitation.

- Autres missions complémentaires :
 - Prospection et réalisation de propositions commerciales pour l'accueil d'évènements grand public ou privés de taille moyenne, établissement des budgets prévisionnels.
 - Participation à la réalisation des dossiers d'appels d'offres pour l'accueil de grands événements
 - Gestion de la base de données CRM BtoB, en lien avec la Responsable Corporate
 - Pilotage de la gestion de la billetterie à destination des CE / Groupes pour les événements.
 - Représentation de l'Allianz Riviera sur des événements promotionnels et de networking

PROFIL

Formation/Expérience :

- Formation supérieure type Ecole de commerce ou universitaire (bac + 2 / 4)
- Expérience commerciale réussie d'au moins 3 ans dans une fonction commerciale / marketing et au contact de clients btob
- Connaissances du milieu sportif / évènementiel / marketing sportif

Qualités requises :

- Esprit d'équipe, organisé et rigoureux
- Disponibilité, réactivité, adaptabilité (notamment face aux pics d'activités)
- Capacité à convaincre, négocier et fidéliser
- Maîtrise de l'anglais (bilingue)
- Candidat disposant déjà d'un carnet d'adresse / réseau de clients potentiels en région PACA et au niveau national serait un plus.

CONDITIONS PARTICULIÈRES

- **Ville** : Nice Côte d'Azur
- **Lieu de travail** : Allianz Riviera
- **Entreprise** : Nice Eco Stadium, société d'exploitation de l'Allianz Riviera
- **Département** : Commercial et Partenariats
- **Type de contrat** : CDI à temps complet
- **Rémunération** : Fixe + primes en fonction de l'atteinte des objectifs
- **Date de début** : Dès que possible.
- **Particularités** : Vous serez amené(e) à travailler certains soirs de semaine ou week-ends en fonction des événements (matches de rugby ou football, concerts, tournoi de football des partenaires et clients, networking...)

CONTACT

- Merci d'adresser votre candidature (CV et Lettre de Motivation) par mail à l'adresse suivante : recrutement@allianz-riviera.fr en rappelant la référence suivante : **GC**.