



## OFFRE D'EMPLOI

### ATTACHE COMMERCIAL 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) Attaché(e) Commercial(e), 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.

Le stade accueillera notamment en 2022 les Demi-Finales du Top 14, en 2023 la Coupe du Monde de Rugby (France 2023), et en 2024 les Jeux Olympiques et Paralympiques Paris 2024 (Tournois de football féminins et masculins).

#### **MISSIONS**

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

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et Partenariats, vous serez en charge de commercialiser les différents produits destinés aux entreprises :

- 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.
- Evènements d'entreprises / Séminaires : 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, team building, tournages, etc.

Vos missions seront les suivantes :

Mission principale :

- Hospitalités :
  - Commercialisation : prospection, prise de rendez-vous, négociation commerciale, reporting, relances client.
  - Administration des ventes : suivi facturation et encaissements en lien avec le service comptabilité.

- Accompagnement opérationnel dans la mise en œuvre des prestations hospitalités sur les événements

Autres missions :

- Evènements d'entreprises / Séminaires ... :
  - Prospection de nouveaux marchés au niveau local/régional
  - Vente auprès des entreprises de l'offre événementielle du stade
- Mise à jour et qualification de la base de données CRM btob
- Identification de réseaux/contacts pour prospection commerciale
- Représentation de l'Allianz Riviera sur des événements promotionnels et de networking

## **PROFIL**

### **Formation/Expérience :**

- Formation supérieure type BTS, Ecole de commerce ou universitaire (bac +2/4)
- Expérience commerciale réussie d'au moins 2 ans au contact de clients btob
- Disposant déjà d'un carnet d'adresse / réseau de clients potentiels en région PACA et au niveau national
- Connaissances du milieu sportif / événementiel / marketing sportif

### **Qualités requises :**

- Capacité à convaincre, négocier et fidéliser
- Sens du résultat
- Relationnel client
- Esprit d'équipe
- Organisation et rigueur
- Maîtrise du français et de l'anglais (écrit et parlé). L'italien serait un plus apprécié.

## **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
- **Rémunération** : Fixe + primes en fonction de l'atteinte des objectifs
- **Date de début** : septembre 2021
- **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](mailto:recrutement@allianz-riviera.fr) en rappelant la référence suivante : **AC**.