

## COMMERCIAL(E) INSIDE SALES (H/F)

Le Football Club de Metz est un club de football professionnel fondé en 1932, qui évolue en Ligue 1. Il prend la forme juridique d'une Société Anonyme Sportive Professionnelle (SASP).

Dans le cadre d'un remplacement de congé maternité, le FC Metz recrute un(e) Commercial(e) Inside Sales en contrat à durée déterminée.

### DESCRIPTION DU POSTE ET OBJECTIFS

---

Le(la) Commercial(e) Inside Sales est responsable de la fidélisation des clients B to B du FC Metz, pour ce qui concerne l'ensemble des prestations qui leur sont vendues (hospitalité, billetterie, publicité, sponsoring, animations).

Il/Elle a pour objectif de veiller :

- A la satisfaction des clients B to B du FC Metz ;
- A la fidélisation et au renouvellement des clients B to B ;
- A l'augmentation du chiffre d'affaires des prestations additionnelles vendues aux entreprises déjà clientes du FC Metz.

Le planning de travail inclut les jours de match du FC Metz à domicile, pour lesquels la présence du/de la Commercial(e) Inside Sales est requise.

### MISSIONS

---

Pour atteindre ces objectifs, le(la) Commercial(e) Inside Sales devra accomplir les missions suivantes.

#### Fidélisation clientèle et animation de la relation client

- Assurer la relation clientèle avec les clients B to B du Club, au quotidien et lors des jours de matches à domicile dans les espaces d'hospitalité ;
- Optimiser la fidélisation des clients B to B du Club ;
- Augmenter le chiffre d'affaires commercialisé aux clients B to B du Club via la commercialisation de prestations additionnelles tout au long d'une même saison ;
- Concevoir, développer, mettre en place et mettre à jour des outils de fidélisation (emailings, enquêtes de satisfactions, site partenaires, etc.) ;
- Contribuer à la conception et à l'organisation des événements partenaires destinés à augmenter la fidélisation clientèle ;
- Assurer l'accueil téléphonique et physique des clients B to B du service commercial.

#### Préparation et organisation des matches à domicile

- Gérer et superviser la mise en place des espaces d'hospitalité du Stade Saint-Symphorien pour les matches du Club à domicile, en lien avec les fournisseurs du Club ;
- Gérer et superviser la gestion des commandes fournisseurs liés à la mise en place de ces espaces d'hospitalité ;
- Etablir les listings, plans de tribune et plans de table concernant les clients VIP pour chaque match à domicile ;
- Préparer les documents nécessaires au bon déroulement des matches dans les espaces VIP (billets, cartes d'abonnements, parkings, pochettes clients, étiquettes de sièges, chevalets de tables, jeux, etc.) ;
- Assurer le briefing des hôtes(ses) d'accueil VIP lors de chaque match ;
- Contribuer à la préparation des espaces VIP et de l'accueil VIP (signalétique, aménagement, etc.) en lien avec les collaborateurs de la direction commerciale, et des autres directions du Club.

## PROFIL

---

- Expérience de 3 à 5 ans à un poste de commercial(e) ;
- Excellent 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.) et des outils d'emailing ;
- Connaissance des techniques et des procédures types d'achat et de vente ;
- Permis B indispensable.

## RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

---

Directeur Commercial

## LIEU DE TRAVAIL

---

Metz, Longeville-Lès-Metz.

Déplacements fréquents dans un rayon de 1 à 100 km.

## STATUT ET REMUNERATION

---

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

## TYPE DE CONTRAT

---

CDD de 7 mois (Remplacement congé maternité) : du 01/09/2021 au 31/03/2022.

Transformation en CDI possible.

Temps plein.

## DIVERS

---

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.

## CANDIDATURES

---

A envoyer :

- par email à : [recrutement@fcmetz.com](mailto:recrutement@fcmetz.com) avec l'objet « OFFRE D'EMPLOI : COMMERCIAL(E) INSIDE SALES » ;
- avant le 31/08/2021.