



OFFRE D'EMPLOI - CDI

Responsable Développement Partenariats (H/F)

La Direction des Partenariats France de la LFP recherche un(e) CDI : Responsable Développement Partenariats

En charge du développement des revenus de la Ligue de Football Professionnel (hors droits média), la Direction des Partenariats France se compose de 2 pôles :

- Pôle B2B/Développement Partenariats ;
- Pôle Service aux Partenaires & Activation.

Missions :

Le / la collaborateur travaillera au sein du pôle Développement Partenariats, et sera rattaché(e) au Directeur des Partenariats auquel il (elle) apportera un soutien opérationnel, notamment sur les missions suivantes :

- Mettre en œuvre la politique commerciale de partenariats (France) dans le cadre de la stratégie des compétitions de la LFP : Ligue 1 Uber Eats – Ligue 2 BKT – e-Ligue 1 ;
- Mettre en œuvre des plans d'actions par compétition et par produit ;
- Participer à la construction des offres de partenariat et de tout type de produit commercialisable ;
- Participer à la définition de la politique commerciale des partenariats, en assurer la prospection, et négocier les contrats y afférents ;
- Analyser et suivre les activités commerciales liées aux partenariats des clubs de football professionnel français ;
- Être en contact avec les directions commerciales des clubs professionnels ;
- Participer à la construction des outils d'analyse, de business intelligence, d'études et de benchmark en lien avec les activités de développement commercial ;
- Assurer la gestion des relations avec les mandataires et/ou agences ;
- Participer à la mise en œuvre des actions de communication, lobbying, cercle d'influence et relations publiques en lien avec la stratégie de la LFP ;
- Assurer la mise en œuvre des contrats en lien avec le Responsable du Pôle Servicing/Activations ;



OFFRE D'EMPLOI - CDI

Responsable Développement Partenariats (H/F)

- Animer, coordonner et manager les ressources humaines qui pourraient lui être rattachées.

Compétences requises :

- Formation : Bac+ 4/5 École de Commerce ;
- 3/4 années d'expérience dans le domaine commercial et/ou le marketing sportif ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation avec des interlocuteurs de bon niveau ;
- Au-delà de l'expertise commerciale, le(la) candidat(e) s'appuie sur une dimension marketing et sur la maîtrise également des outils digitaux de communication ;
- Investi(e) et autonome, vous êtes force de proposition ;
- Vous êtes à l'aise dans un environnement exigeant avec un grand souci du détail.

Qualités :

Capacité d'initiative, créativité, rigueur, bon relationnel, esprit d'équipe et loyauté, connaissance du milieu du sport et de ses enjeux économiques.

Ces qualités vous permettront d'assurer avec fiabilité et déontologie votre mission.

Conditions : CDI, Cadre au forfait jours, rémunération selon expérience.

Fonction nécessitant des déplacements en France (pris en charge par la LFP).

Disponibilité : dès que possible

Pour postuler, nous vous remercions de bien vouloir adresser votre CV et lettre de motivation au Service RH de la LFP par mail à l'adresse suivante : vincent.roux@LFP.fr