



DESCRIPTION DE POSTE

Poste Gestionnaire / Manager, ventes Partenariats stratégiques

Type d'emploi Permanent et à temps plein

Date de début Août 2021

Superviseur Chantal Brunet
Directrice Principale, Partenariats stratégiques

Description de l'entreprise

Octane se spécialise dans l'organisation d'événements de sport automobile d'envergure internationale, notamment le Formula 1 Grand Prix du Canada.

Description générale du poste

Le principal rôle du (de la) gestionnaire ventes sera de contribuer à l'atteinte de l'objectif des ventes du département des partenariats stratégiques. Il ou elle aura comme rôle principal de développer de nouveaux partenariats avec les différentes entreprises locales et régionales. La personne aura également le mandat de soutenir la directrice principale dans les tâches administratives et logistiques au département des Partenariats stratégiques.

Vous aimez le sport, carburez aux multiples dossiers et avez une âme d'entrepreneur ? On veut vous rencontrer !

Responsabilités

Relevant de la directrice principale partenariats stratégiques, la personne devra être créative, un maître de la vente et axée sur les résultats. Elle devra être alerte aux tendances et posséder une pensée stratégique afin d'amener les partenaires à maximiser leur entente.

Plus précisément, le candidat ou la candidate devra :

- Identifier et approcher les clients potentiels dans le but d'établir des partenariats ;
- Développer un plan de ventes publicitaires en activant son réseau de contacts ;
- Présenter les différents programmes aux partenaires potentiels ;

- Collaborer au développement du département Partenariats stratégiques ;
- Rédiger, développer et produire les présentations, documents et outils de vente ;
- Coordonner la production et la livraison du matériel promotionnel en lien avec les activations des partenaires ;
- Coordonner le montage publicitaire du programme officiel avec les annonceurs, l'éditeur et le graphiste ;
- Contribuer au succès de l'équipe en partageant son expertise et en collaborant avec les autres départements ;

Profil et exigences professionnelles

- Baccalauréat en marketing, ou expérience de travail équivalente ;
- Minimum 5 ans d'expérience en vente de commandite ou publicitaire ;
- Excellent réseau de contacts afin de développer de nouveaux partenariats ;
- Possède les compétences requises permettant de piloter un cycle complet de vente (*cold calling*)
- Connaissance approfondie du milieu événementiel ;
- Langues parlées et écrites : français et anglais ;
- Débrouillardise, autonomie, sens de l'initiative ;
- Créativité et forte capacité stratégique ;
- Capacité à travailler en équipe et sous pression, bonne gestion des priorités ;
- Minutie, rigueur et sens de l'organisation ;
- Être titulaire d'un permis de conduire et posséder une automobile.

Horaire de travail

- Temps plein ;
- Horaire régulier en période hors événementielle et heures supplémentaires requises en période événementielle ;

Travailler chez Octane, c'est rejoindre une fière équipe d'employés voués à la recherche de l'excellence et guidés quotidiennement par l'innovation, l'écoresponsabilité et l'équité. Nos bureaux sont situés dans les paddocks du Circuit Gilles-Villeneuve au cœur du magnifique parc Jean-Drapeau. Vous travaillerez dans un environnement accueillant et stimulant !