



REPRÉSENTANT(E) DES VENTES, PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Type d'emploi Permanent et à temps plein

Date de début Dès que possible

Description de l'entreprise

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

Description générale

Le principal rôle du (de la) représentant(e) des ventes est l'exécution de façon active de la vente des programmes de commandites reliés à l'événement, de la vente des pages de publicité pour le programme officiel de l'événement ainsi que le soutien logistique au département des partenariats stratégiques dans le but de maximiser les revenus de commandites, de coordonner l'exécution des ententes et d'assurer l'entière satisfaction des partenaires. Se rapportant à la Directrice, partenariats stratégiques, il ou elle sera aussi amené(e) à participer de façon active à la production des outils de gestion de développement des affaires et de mesure des partenariats ainsi que de la production de divers rapports tels que des rapports de vente, les post-mortem de l'événement et ce, pour l'ensemble des partenaires.

Responsabilités et tâches

- Développer, rechercher et solliciter les entreprises et les marques potentielles ;
- Soutenir le développement de la stratégie de commercialisation et contribuer à son développement afin d'assurer l'atteinte des objectifs de vente du programme officiel et des kiosques sur le site ;
- Rédiger, développer et produire les présentations, les documents et les outils de vente ;
- Agir à titre de personne-soutien au sein de l'équipe du département des partenariats stratégiques ;
- En soutien à la Directrice, partenariats stratégiques, rencontrer les partenaires dans le cadre de l'exécution des ententes ;
- Coordonner la production et la livraison du matériel promotionnel en lien avec les activations des partenaires ;
- Rédiger, développer et produire les bilans pour chacun des partenaires ;
- En soutien à la chargée de compte, coordonner la production et la livraison du matériel promotionnel en lien avec les activations des partenaires ;
- Gérer le personnel, les fournisseurs et les bénévoles du département lors de l'événement ;
- Toutes autres tâches connexes assignées par la Directrice, partenariats stratégiques.

Profil et exigences professionnelles

- Baccalauréat en marketing, gestion et/ou communication, domaine connexe ou expérience de travail équivalente ;
- Minimum 2 à 3 ans d'expérience en gestion de comptes clients en agence média et/ou gestion événementielle ;
- Expérience dans le développement des affaires/vente dans un contexte de créativité média et de commercialisation multiplateforme ;
- Expérience terrain/commandite, média, vente ;
- Compétences en marketing expérientiel (atout) ;
- Langues parlées et écrites : français et anglais (avancé) ;
- Logiciels maîtrisés: PowerPoint, Word, Excel, Outlook ;
- Débrouillardise, facilité d'apprentissage et d'adaptation, autonomie, sens de l'initiative, créativité ;
- Profil de compétence orienté vers les détails et l'analyse de données ;
- Bonne gestion des priorités ;
- Capacité à travailler en équipe (collaboration et soutien) et sous pression ;
- Bon sens de l'organisation et de la résolution de problèmes.

Conditions de travail et rémunération

- Rémunération selon l'échelle salariale de l'entreprise en regard des compétences et de l'expérience ;
- Banque de congés personnels et santé ;
- Vacances ;
- Assurances collectives ;
- Stationnement gratuit.

Horaire de travail

- Temps plein ;
- Horaire régulier en période hors événementielle et heures supplémentaires requises en période événementielle ;
- Télétravail selon la politique de l'entreprise.

Travailler chez Groupe de course 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 !

Démarche

Veillez faire parvenir votre candidature par courriel à mpbergevin@gpcanada.ca. Seules les candidatures retenues seront contactées.