

## Qui sommes-nous chez Champ'S ?

Champ'S est une plateforme innovante de streaming du sport de haut niveau en France proposant une fan expérience inédite. Champ'S apportera au supporter voulant suivre les exploits de son champion une expérience LIVE enrichie et totalement nouvelle. Parallèlement, ce service a pour objectif de générer de nouvelles ressources pour le sport de haut niveau en France. En effet, Champ'S en diffusant des compétitions sportives sur tout le territoire, sera un nouveau support publicitaire pour les acteurs locaux et nationaux avec une offre de commercialisation innovante. Ce projet a le soutien financier de Bouygues Telecom.

Pour aller plus loin, retrouve Champ'S sur <https://www.champs.fr/>

Le lancement est prévu pour l'automne 2022 ! Es-tu prêt(e) à vivre l'expérience start-up ?

Tu apprécies l'environnement de travail agile et dynamique de start-up ?  
Sport et médias te motivent ?

Tu souhaites t'investir au sein de notre structure afin de la faire grandir et de grandir avec?  
Rejoins-nous !

## Nous rejoindre en tant que Chargé(e) des Partenariats chez Champ'S

Dans le cadre de notre forte croissance, nous recherchons un Chargé des Partenariats.  
Tu seras rattaché à la Direction des Ventes.

## Tes missions

- Prospecter et démarcher des collectivités et clubs
- Réaliser la première prise de contact auprès des leads
- Représenter et faire connaître notre offre de service streaming du sport de haut niveau
- Convaincre les collectivités et clubs du business model proposé d'un point de vue technique, commercial, innovant et financier
- Générer un maximum d'opportunités commerciales pertinentes grâce à un travail de qualification et de persuasion des leads
- Participer à l'amélioration de l'efficacité commerciale de Champ'S (avancée des dossiers, transformation, concrétisation du chiffre d'affaire)
- Gérer et entretenir directement un portefeuille de clients, jusqu'au closing, dans le but de l'activer pour booster l'activité de l'équipe commerciale
- Répondre aux demandes entrantes des clients (rendez-vous, appels, mails)
- Contribuer à l'amélioration continue de nos outils et process



## En résumé

L'enjeu : faire connaître et vendre notre plateforme de streaming du sport de haut niveau en France auprès de nos cibles

Ton terrain de jeu : les collectivités, fédérations et clubs de sports de l'élite française

Tes maîtres mots : autonomie et persuasion

Ton objectif : gérer tout le cycle de vente jusqu'à signature des deals et assurer le suivi clientèle



## Ton profil

Véritable ambassadeur de Champ'S, tu adaptes ton niveau de discours et véhicules notre image et notre vision auprès de ton portefeuille clients.

Nous recherchons un profil avec le goût du challenge, animé par les défis, une motivation à toute épreuve et un côté Team Player !

Mais aussi :

- Un excellent relationnel et une bonne aisance téléphonique
- 2 à 3 ans d'expérience dans le métier
- De la persévérance et de la rigueur
- être force de persuasion
- Une bonne capacité d'adaptation
- Une bonne communication écrite et orale
- Une curiosité et volonté d'apprendre très vite au contact de profils très variés (C.E.O, C.T.O, directrice des ventes, ingénieurs développeurs...).



## Rejoins la team Champ'S parce que :

- Tu participeras au développement de l'équipe commerciale
- On te propose un CDI avec un package attractif (fixe + variable)
- On t'offre un accompagnement en interne avec les meilleurs standards (intégration, culture de l'entraide)
- On te donne la possibilité de télétravailler
- On te propose un plan de carrière qui te permettra de grandir chez nous
- La culture du feedback : chez Champ'S tout le monde a le droit de donner son avis et proposer des solutions

## Les avantages à travailler chez Champ'S

 Tu intégreras une équipe jeune et super motivée

 Tu vivras des expériences exclusives.

 Un package salarial avantageux : carte ticket restaurant Swile, prise en charge de ta mutuelle Santé 100% et remboursement de la moitié de ton abonnement de transport en commun

 Une charte de télétravail te permettant de télétravailler 2 jours par semaine

 Des moments partagés entre collègues : onboarding, tournois de ping-pong, happylunch

### On se rencontre ?

1/ Premier entretien en présentiel avec notre Responsable des Ressources Humaines

2/ Deuxième entretien en présentiel avec notre Directrice Marketing et Commerciale et notre C.E.O

#ChargéDesPartenariats #CDI #SportTech #Streaming #Médias #sports #Paris #talent

---