



OFFRE DE STAGE

Assistant(e) Commercial(le) Billetterie - F/H

NOTRE ENTREPRISE

Le Toulouse Football Club, détenu depuis juillet 2020 par Redbird Capital Partners, est un club de Football créé en 1937.

En moins de 4 ans, le Club a remporté le Championnat de France de Ligue 2 BKT 2021-2022 ainsi que la Coupe de France 2022-2023 et a participé à l'UEFA Europa League avec des victoires marquantes (Liverpool au Stadium notamment) et un 1/8^{ème} de finale contre le Benfica Lisbonne. La saison dernière le club a terminé 11^{ème} de Ligue 1.

NOTRE VISION

Nous construisons le Club qui fait vibrer Toulouse et toute l'Occitanie.

Nous assumons de faire les choses différemment en misant sur l'innovation et la créativité.

Nous sommes exigeants avec nous-mêmes : soit nous faisons bien, soit nous ne faisons pas.

VOS MISSIONS

Au sein de la **l'Equipe Billetterie**, le/la Stagiaire Assistant(e) Commercial(le) Billetterie sera placé(e) sous la responsabilité du Responsable Billetterie et exercera les missions suivantes :

- Participation à la définition et au paramétrage des offres Billetterie B2B
- Prospection commerciale auprès des publics ciblés : Entreprises, CSE, Clubs, etc...
- Organiser et optimiser un planning de prospection
- Développement et gestion de la base de données des clients B2B
- Suivi des objectifs de remplissage et financiers
- Suivi des encaissements et des facturations en relation avec les équipes Comptabilité
- Être un contact privilégié des clients B2B les jours de match
- Reporting & analyses des résultats de prospection
- Amélioration de l'expérience client sur le site internet billetterie
- Participation au suivi du Service Clients B2B & B2C
- Participation aux autres missions liées à l'activité billetterie

Tuteur de stage : Responsable Billetterie.

NOTRE PROFIL IDÉAL

- Vous êtes en **Master Ecole de Commerce** et recherchez un stage de fin d'études ;
- Vous avez déjà eu une **1^{ère} expérience en relation commerciale** ;
- Vous avez une **bonne connaissance du marché B2B** : Entreprises, CSE, Clubs, Associations ;
- Vous maîtrisez **Excel** (gestion de données, formules de base, TCD...)
- Vous avez des **notions de comptabilité** (factures, TVA, avoirs...)
- Vous maîtrisez la **prospection commerciale**, ainsi que la gestion des **relations commerciales** avec des clients B2B et les **relations clients** ;
- La connaissance de logiciels Billetterie et CRM est un plus

- Vous êtes **motivé(e), autonome, curieux(se)** ;
- Vous faites preuve de **prise d'initiative** et **d'esprit critique** ;
- Vous faites preuve de **sang-froid** et avez une bonne **gestion du stress** ;
- Vous maîtrisez **l'anglais**
- Votre **engagement** et votre **investissement** seront indispensables, durant cette période **d'accroissement d'activité liée au lancement de la campagne d'abonnement**.
- Flexibilité pour **travailler les samedis & dimanches** ;

VOTRE LIEU DE TRAVAIL

Bureaux administratifs du Toulouse Football Club.

LE CONTRAT PROPOSÉ

Stage de 6 mois.

Début de stage : dès que possible.

LE NIVEAU DE RÉMUNÉRATION

Gratification légale de stage.

Candidature par mail à l'adresse suivante :

recrutement.billetterie@toulousefc.com

Merci de communiquer un CV et une lettre de motivation en précisant l'intitulé de l'offre de stage dans l'objet du mail.

Nous croyons que la diversité est une chance, et nous nous engageons à traiter les candidatures sans considération de sexe, d'âge, d'origine, de handicap, ou de conviction.