Agent sportif

Né(e) en 1986 · 75000 Paris · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250227233606

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac +3 — FUP-CI
Bac +3 Management et gestion d'entreprise
Bac +3 — EAJF - Ecole des agents de joueurs de football
Formation et préparation à l’examen d’agent

Expériences professionnelles

03/2021 - 01/2024 — Agent sportif - indépendant

Gestion d’un portefeuille clients et optimisation de la visibilité et satisfaction client, augmentant la fidélisation et la recommandation de services. Expertise en négociation et finalisation de contrats hautement compétitifs avec des entités sportives et sponsors de renom. Développement de partenariats clés et relations durables avec des clubs sportifs majeurs en Europe, Afrique et USA. Prospection dynamique de nouveaux clients, élargissant la clientèle et générant un flux continu de nouveaux contrats. Conception et mise en œuvre de campagnes sur les réseaux sociaux pour accroître la notoriété des athlètes, en créant du contenu engageant sur Instagram, Twitter et Facebook. Élaboration de supports de communication pour promouvoir les athlètes auprès des clubs et sponsors potentiels, en mettant en avant leurs performances et leur potentiel de développement. Pilotage stratégique du recrutement, identification et onboarding de talents émergents dans le domaine sportif. Administration efficace d’un portefeuille de 18 joueurs-clés en France et Espagne, garantissant une relation client optimale. Supervision et accompagnement du développement des joueurs de moins de 17 à 19 ans, assurant une progression constante et alignée avec les objectifs organisationnels.

10/2016 - 07/2018 — Chargé d’affaires en Assurance

Pilotage efficace de gestion des sinistres et optimisation des processus d’indemnisation journalière en conformité avec les directives de la sécurité sociale. Maitrise de la relation clientèle, assurant une interface fluide entre les organismes assureurs et les entreprises clients. Gestion proactive des contrats d’assurance, incluant la tarification et la mise en place de la stratégie du développement commercial des affaires nouvelles. Contribution au renforcement de compétences internes par la formation ciblée des nouveaux collaborateurs sur un portefeuille.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Italien (courant)

Atouts

Gestion des ressources humaines, Leadership, Elaboration de stratégies d’entreprise, Gestion de portefeuille, Négociation de contrats, Prospection, Gestion de relations clients, Développement stratégique, Gestion de projet, Aisance relationnelle, Adaptabilité, Proactivité, Orientation résultats, Goût du challenge

Loisirs

Développement commercial, Acquisition de clients, Droit du sport

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.