

FICHE DE POSTE

Sponsorship Assistant

1. Rattachement hiérarchique

Détenteur du poste	
Service	Sponsoring
Responsable N+1	Nicolas Jouvenne
Responsable N+2	Rémi Garnier
Relations fonctionnelles	Relations avec tous les services de l'entreprise
Relations externes à l'entreprise	Relations avec les clients, prestataires, BN...

2. Mission générale

- ➔ Participer au développement de l'activité Sponsoring de la marque Kappa sur le territoire Français.

3. Description du poste

Développement commercial / produit

- Participer au développement commercial lié aux clubs professionnels sous contrats – objectif de croissance du chiffre d'affaires
- Création des éléments (book , orderbook, état de stock) permettant à la force de vente Kappa de proposer les produits clubs sur le marché français
- Contrôle et suivi des commandes à livrer aux clubs
- Être force de proposition sur les offres produits, notamment sur les produits en stock et la sublimation

Relation avec les clubs

- Contrôle et suivi des commandes à livrer aux clubs
- Assister les représentants du pôle sponsoring dans les relations quotidiennes avec les clubs sur l'ensemble des points liés au partenariat (livraison, réception de commande, demande d'information produits, de stock...)

Spécificités

- Transversalité des missions en relation avec la majorité des supports de l'entreprise : design, supply chain / ADV

Autonomie / Responsabilités

- Le Sponsorship assistant devra pouvoir réaliser ses tâches en suivant les process internes mis en place : trames de commande, process de déclenchement des livraisons, mis en place d'offre commercial
- Il/Elle peut solliciter ses collègues pour avis en cas de questionnement -> principalement son manager, la responsable des achats clubs, l'ADV, le service marketing
- Il/Elle prend des décisions en autonomie la mineure et sollicite sa hiérarchie en cas de doute, notamment pour valider des prix / des marges / des offres commerciales / des timings
- Par sa posture de Sponsoring Executive, il participe activement à la réussite des partenariats Sponsoring, à la visibilité et à l'attrait de la marque sur le marché, et au développement du chiffre d'affaires de la société.

4. Compétences requises

Compétences pour tenir l'emploi	- Niveau BAC+3/4/5 ou équivalent d'un domaine relié au commercial / au marketing
Connaissances et compétences techniques, organisationnelles, linguistiques, informatiques, ...	Savoir et être capable de ... pour décliner les activités décrites précédemment
	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître/s'intéresser aux produits, leur technique, leur technologie, les processus de l'entreprise et leurs contraintes - Connaître/s'intéresser les clients et/ou le marché, leurs exigences - Connaître les conditions d'achat et de vente des produits - Accueillir les personnes extérieures dans un esprit commercial - Communiquer en anglais avec des interlocuteurs différents avec les termes techniques associés - Contrôler la cohérence des informations et données - Conseiller ses interlocuteurs - Maîtriser l'utilisation des outils bureautiques et/ou logiciels internes : Excel / Powerpoint / Navision / BO / BasicNet - Proposer des solutions adaptées à la demande et les argumenter avec objectivité en interne et en externe
	Savoir faire ... pour décliner les activités décrites précédemment

<p>Connaissances et compétences comportementales transversales</p>	<ul style="list-style-type: none">- Faire preuve d'adaptabilité et de réactivité face aux situations nouvelles, singulières, imprévues ou d'urgence- Faire preuve de polyvalence et d'initiative pour s'adapter aux besoins de l'activité (signature de nouveaux contrats, dans des nouveaux sports...)- Faire preuve d'analyse, de synthèse et de prise de recul dans son quotidien professionnel- Communiquer clairement et avec diplomatie avec ses interlocuteurs internes/externes- Adopter un comportement favorisant l'entraide, l'esprit d'équipe et le travail en équipe (transmission de l'information, ...)- Travailler avec autonomie, méthode, et rigueur pour le bon déroulement des tâches- S'impliquer dans la réalisation de son travail, se montrer force de proposition dans un esprit d'amélioration continue
--	---