

CF Rapide d'Ottawa

Gestionnaire de compte principal, vente aux groupes

Le CF Rapide d'Ottawa est l'un des membres fondateurs de la Super Ligue du Nord, la première ligue professionnelle de soccer féminin au Canada, aux côtés des clubs de Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver. Chez le CF Rapide d'Ottawa, nous croyons en la dépendance entre objectif et performance. Nous nous efforçons constamment d'atteindre l'excellence par le biais d'une amélioration et d'une croissance continue tout en demeurant fidèles à nos objectifs et nos valeurs fondamentales.

La ou le gestionnaire de compte principal, ventes aux groupes, est une personne très motivée, énergique et axée sur les résultats qui se joint à l'équipe responsable de la production de revenus au sein de l'organisation afin de créer, de développer et de conclure des ventes expérientielles aux groupes. Ce rôle dynamique consiste à attirer de nouveaux publics, à établir des relations durables avec la communauté et à maximiser les revenus de billetterie en préconisant une approche et une gestion de relations proactives.

Principales responsabilités :

- Être constamment à la recherche de clients potentiels par l'entremise d'appels à froid, de courriels, de participation à des événements communautaires, du réseautage et des réseaux sociaux afin d'explorer de nouvelles possibilités de ventes de groupe (clubs de soccer juvéniles, écoles, organisations communautaires, etc.).
- Entretenir des relations à long terme avec les groupes communautaires, les associations et organisations de soccer mineur, en agissant comme principale ambassadrice ou principal ambassadeur entre l'équipe et les clients potentiels.
- Superviser la mise en œuvre et l'exécution de la vente de billets et des expériences. Travailler en étroite collaboration avec l'équipe responsable des opérations les jours de match afin de coordonner la logistique des événements de groupe et des expériences dans le stade.
- Évaluer les besoins des clients, fournir des recommandations de forfaits sur mesure et conclure des ententes de vente de groupe destinées à améliorer l'expérience des partisans et des groupes.
- Ambassadrice influence ou ambassadeur influent pour le CF Rapide qui est en mesure d'obtenir des résultats significatifs et d'établir des relations durables.
- Mettre à profit sa connaissance du marché pour aider l'équipe à identifier les demandes du marché et les tendances en matière de ventes de billets pour des événements sportifs. Comparer les indicateurs clés de rendement et les tarifs de l'organisation afin d'obtenir un retour sur investissement satisfaisant.

- Recueillir et transmettre les commentaires des clients et les tendances au sein de la communauté afin de guider les futures stratégies de vente et les offres promotionnelles.
- Soutenir l'équipe dans les tâches administratives telles que la préparation et la mise à jour des documents de vente et des rapports, le lien avec les départements internes, la cueillette de données et le traitement des demandes entrantes.

Qualifications requises :

- Au moins cinq années d'expérience pertinente dans la vente directe aux clients, la gestion de clients et/ou la gestion de comptes (une expérience équivalente dans un domaine connexe sera prise en considération).
- Diplôme universitaire ou équivalent en anglais, marketing, administration des affaires ou dans un autre domaine connexe (une expérience équivalente dans un domaine connexe sera prise en considération).
- Maîtrise d'Excel et expérience récente avec un logiciel de CRM (Hub Spot) dans un environnement Ticketmaster/Achtics et avec d'autres outils organisationnels tels que Monday.com et Tradable Bits.

Votre candidature se démarquera si vous :

- Maîtrisez parfaitement l'anglais et le français et possédez d'excellentes compétences en matière de communication, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Avez fait vos preuves en matière d'atteinte et de dépassement d'objectifs de vente.
- Êtes autonome, possédant de solides compétences en matière d'organisation et d'une grande motivation pour la prospection et la vente.
- Êtes capable de jongler avec les priorités (tant internes qu'externes) tout en travaillant dans des délais serrés.
- Vous épanouissez dans un environnement dynamique où chaque jour est différent ; vous faites preuve d'engagement et vous démontrez une passion pour l'industrie du sport, qui exige un engagement accru au travail à certaines périodes de l'année. La passion pour le soccer est un atout.

Détails de l'emploi :

- Il s'agit d'un poste permanent à temps plein qui exige que la personne soit basée à Ottawa.
- Horaires flexibles, y compris le soir et le weekend, selon les besoins des matchs et des événements.

- Salaire de base plus système de primes, avec une rémunération totale comprise entre 70 000 et 80 000 dollars, plus une couverture d'assurance de soins de santé complète.
- Date limite de dépôt des candidatures : 5 septembre 2025.
- Date de début prévue : 22 septembre 2025.

Veuillez envoyer votre lettre de motivation et votre curriculum vitae à jobs@rapidfc.ca, en indiquant le titre du poste dans l'objet du message.