

G R O U P E C H

Titre du poste : **Représentant(e) des ventes, commandites**

Statut du poste : Poste permanent à temps complet

Lieu : Centre Bell, Montréal

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du poste

Le Groupe CH (Canadiens de Montréal, Rocket de Laval, evenko, L'Équipe Spectra, etc.) est à la recherche d'un **Représentant des ventes, commandites** pour contribuer au succès de nombreuses initiatives.

Relevant du **Directeur, commandites** vous serez responsable de négocier, vendre et gérer diverses commandites pour les événements et propriétés evenko et L'Équipe Spectra incluant Osheaga, Ilesoniq et Lasso et tout autre projet nécessitant des revenus de commandite.

Vous serez reconnu pour

- Concevoir et mettre en place les actions destinées à supporter la croissance des ventes
- Démarcher la clientèle cible et développer des nouveaux partenariats
- Négocier des ententes avec des commanditaires afin d'atteindre les objectifs de recettes fixés
- Être sur place lors de événements commandités
- Établir des relations à long terme avec les gestionnaires de marque
- Préparer et rédiger des propositions de commandites et des présentations de vente intéressantes et créatives
- Assurer une bonne communication entre les principaux intervenants (internes et externes) reliés à la gestion et la livraison des commandites
- Participer au post-mortem des différentes commandites
- Mettre en pratique la stratégie de croissance mise en place par l'équipe de direction du département
- Travailler en étroite collaboration avec les différents services et/ou départements afin de favoriser l'atteinte d'objectifs communs

Nous voulons vous rencontrer si vous avez les qualifications suivantes :

- Baccalauréat en administration des affaires, vente ou marketing
- Minimum d'un (1) an d'expérience dans la vente de commandites et/ou dans le monde des ventes de médias
- Excellentes aptitudes pour la sollicitation et compétences accrues pour la vente
- Excellentes habiletés de négociation et de développement des affaires
- Capacité à travailler sous pression, à s'adapter aux changements et à respecter les délais dans un environnement en constante évolution
- Volonté de travailler pendant de longues heures irrégulières en particulier lors d'événements
- Capacité d'atteindre les objectifs de vente et de revenus fixés
- Perspicacité et excellente capacité à résoudre des problèmes et à effectuer un suivi
- Aptitudes interpersonnelles
- Habileté à travailler en équipe
- Esprit d'innovation et de créativité
- Sens de l'organisation, de l'autonomie et souci constant de la qualité
- Capacité de synthèse
- Excellente maîtrise de la suite Office de Microsoft (Word, Excel, PowerPoint et Outlook)
- Maîtrise du logiciel Salesforce, un atout
- Une expérience dans le secteur du sport et/ou du divertissement, un atout

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

G R O U P E C H

Au Groupe CH, nous favorisons une culture inclusive, visant l'embauche de personnes provenant de divers horizons et ayant des expériences variées.

Nous nous engageons à promouvoir l'équité, la diversité et l'inclusion au sein de notre communauté.

Nous offrons un lieu de travail inclusif où les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et leurs talents pour innover et atteindre leur plein potentiel.

Toutes les candidatures seront étudiées, toutefois, seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*

G R O U P E C H

Title: Sales Representative, Sponsorship – evenko

Employment Status: Permanent Full-Time Position

Location: Centre Bell, Montreal

Who we are

Groupe CH is Quebec's premier sports and entertainment organisation. From hockey games to shows or festivals, we are constantly seeking to provide our fans and audience with unique and memorable experiences. Our success depends on the talent of our employees, whose passion allows us to innovate and enhance the fan experience every day and increase customer satisfaction. Groupe CH offers flexibility and opportunities that make us the company of choice to showcase your uniqueness and talent.

Summary

Groupe CH (Montreal Canadiens, Laval Rocket, evenko, L'Équipe Spectra) is looking for a **Sales Representative, Sponsorship – evenko** to contribute to the success of many initiatives.

Reporting to the **Director, Sponsorship**, you will be responsible for negotiating, selling and managing various sponsorships for evenko events and properties including Osheaga, Ilesoniq and Lasso and any other project requiring sponsorship revenues.

You will

- Design and implement actions to support sales growth
- Canvass target customers and develop new partnerships
- Negotiate agreements with sponsors in order to reach the set revenue objectives
- Be on site at sponsored events
- Establish long-term relationships with brand managers
- Prepare and write interesting and creative sponsorship proposals and sales presentations
- Ensure good communication between key stakeholders (internal and external) related to sponsorship management and delivery
- Participate in the post-mortem of various sponsorships
- Implement the growth strategy established by the department's management team
- Work in close collaboration with the various departments in order to achieve common objectives

We want to meet you if you have the following qualifications:

- Bachelor's degree in business administration, sales or marketing
- Minimum of one (1) year experience in sponsorship sales and/or media sales
- Excellent solicitation skills and enhanced sales skills
- Excellent negotiation and business development skills
- Ability to work under pressure, adapt to change and meet deadlines in a fast-paced environment
- Willingness to work long irregular hours especially during events.
- Ability to meet sales and revenue targets
- Insight and excellent problem solving and follow-up skills
- Interpersonal skills
- Ability to work in a team environment
- Innovative and creative thinking
- Organizational skills, autonomy, and a constant concern for quality
- Ability to synthesize information
- Excellent command of the Microsoft Office suite (Word, Excel, PowerPoint and Outlook).
- Mastery of Salesforce software, an asset
- Entertainment or Sports Industry background, an asset
- Excellent written and verbal communication skills in both French and English

To apply, please send your resume by email to hr@groupech.ca and write the title of the position in the subject line.

We celebrate diversity

At Groupe CH, we foster a culture of inclusion, with the objective of hiring individuals with a wide range of experiences and backgrounds.

We are strongly committed to promoting equity, diversity and inclusion within our community.

G R O U P E C H

We provide an inclusive workplace where all employees can thrive and leverage their unicity and talent to innovate and to achieve their full potential.

All applications will be considered, however, only those candidates selected for an interview will be contacted.