

Directeur des partenariats (H/F)

LFP Media



Directeur des partenariats

LFP Media – Paris (17^{ème})

En juillet 2022, dans le cadre d'un partenariat stratégique avec la société d'investissement CVC, la LFP et l'ensemble des clubs professionnels ont officialisé une nouvelle impulsion pour le football français avec la création de la filiale commerciale LFP Media.

LFP Media incarne la transformation du modèle du football professionnel français vers une logique de divertissement, au travers de l'investissement dans les marques Ligue 1 et Ligue 2, les infrastructures, la digitalisation, la qualité de l'expérience au bénéfice des fans, et de nouveaux outils technologiques.

Le développement de clubs forts, performant dans les compétitions européennes et vraies locomotives du championnat, s'inscrira dans un cercle vertueux mêlant conservation des talents, performance et attractivité du spectacle.

2022

CRÉATION DE LFP MEDIA

1,5 Md

INVESTIS PAR CVC CAPITAL
PARTNERS LORS LA CRÉATION ET LE
DÉVELOPPEMENT DE LFP MEDIA

612

MATCHS PAR
ANNÉE JOUÉS EN
LIGUE 1 & LIGUE 2

36

CLUBS DONT LFP MEDIA
VALORISE LES DROITS
AUDIOVISUELS



Rattaché au Directeur Général de LFP Media, le Directeur des Partenariats sera en charge de développer les revenus de sponsoring, publicitaires, et de distribution BtoB de la chaîne LIGUE 1+ PRO, tant en France qu'à l'international. Ses missions seront notamment les suivantes : Atteindre les objectifs financiers et qualitatifs fixés par le Directeur Général en ayant la responsabilité intégrale de la gestion budgétaire de la Direction des Partenariats ; Définir la stratégie de développement en phase avec la feuille de route de LFP Media ; Mettre en place cette stratégie de développement ambitieuse en France et à l'international pour assurer une croissance significative des revenus générés par la Direction des Partenariats ainsi que de contribuer par ces activations à la promotion, la notoriété, et l'intérêt générés par les compétitions de la LFP ; Assurer le management des trois pôles de la Direction des Partenariats et des équipes concernées : Sponsoring, Régie Publicitaire, et Distribution BtoB de Ligue 1+ PRO.

Missions

1. Pôle Sponsoring :

a) Avant-vente et vente :

- Définition de la stratégie d'avant-vente, gestion et valorisation de l'inventaire commercial en lien avec les autres Directions de LFP Media (Marketing, Digital, Medias, etc.) ;
- Négociation de l'acquisition de droits auprès des clubs ;
- Création des outils d'aide à la vente génériques et personnalisés correspondant aux objectifs et attentes des marques ;
- Veille de marché, veille sponsoring, identification de marques et de secteurs clés pour la prospection, pilotage de l'outil CRM ;
- Commercialiser et monétiser les compétitions organisées par la LFP en sécurisant de nouveaux partenaires (sponsors) en France et à l'international ;
- Démarchage commercial avec un outil CRM enrichi pour améliorer la performance ;
- Négociation des contrats et des contreparties ;
- Gestion de la relation avec les apporteurs d'affaires / agence le cas échéant.

b) Servicing – activation des Partenariats :

- Gestion de tous les partenaires des compétitions organisées par la LFP dans le but de les fidéliser et d'améliorer la rentabilité des contrats ;
- Suivi et mise en place des contrats ;
- Activation des partenariats : force de propositions auprès des partenaires pour de nouvelles activations ;
- Définition de la stratégie eFootball et planification et livraison de la eLigue 1 et de ses déclinaisons.





2. Pôle Régie publicitaire

- Définition des objectifs commerciaux et de la stratégie à mettre en place pour maximiser les revenus publicitaires de Ligue 1+ ;
- Pilotage de la relation avec la Direction et les équipes d'Amaury Media : validation des offres commerciales, monitoring de l'activité, coordination avec les équipes techniques, etc. ;
- Diversification de l'inventaire disponible sur les différentes plateformes de Ligue 1+ ;
- - Suivi régulier et reporting des KPIs .

3. Distribution BtoB de Ligue 1+PRO :

- Définition des objectifs commerciaux et de la stratégie à mettre en place pour maximiser les revenus de Ligue 1+ PRO ;
- Mise en place d'accords-cadres pour la distribution de Ligue 1+ PRO, dans les différents réseaux identifiés : CHR, établissements de santé, Lieux publics, etc ;
- Coordination et évolution de la plateforme dédiée à la solution BtoB de Ligue 1+ ;
- Suivi régulier et reporting des KPIs ! ARPU, Churn, CPA, etc.
- Collaborer avec l'ensemble des Départements/Directions de LFP Media et de la LFP sur les projets transversaux ;
- Assurer les relations avec les Directions commerciales des clubs professionnels et animation du Panel business.

Expériences & compétences

- Vision stratégique et développement commercial : capacité à définir et déployer une stratégie de croissance ambitieuse en France et à l'international afin de maximiser les revenus de sponsoring, publicitaires et de distribution.
- Expertise en négociation et en vente complexe : aptitude à identifier des opportunités, prospecter, négocier et conclure des partenariats à forte valeur ajoutée avec des marques, agences, diffuseurs et réseaux de distribution.
- Maîtrise de l'écosystème sport, médias et sponsoring : excellente connaissance des enjeux du marketing sportif, du sponsoring, des médias, de la publicité et des droits commerciaux.
- Leadership et management d'équipes : capacité à encadrer, animer et fédérer plusieurs équipes autour d'objectifs communs de performance et de développement.
- Pilotage financier et culture du résultat : maîtrise de la gestion budgétaire, des indicateurs de performance (KPIs) et de l'optimisation de la rentabilité des activités.
- Gestion de partenariats et excellence relationnelle : aptitude à développer des relations durables avec les partenaires, les clubs professionnels, les agences et l'ensemble des parties prenantes de l'écosystème.
- Capacité de coordination et d'influence transverse : faculté à travailler en étroite collaboration avec les différentes directions (Marketing, Médias, Digital, Juridique, Clubs, etc.) afin de conduire des projets complexes et créateurs de valeur.

Soft skills

- Sens du leadership ;
- Esprit entrepreneurial ;
- Orientation résultats ;
- Force de conviction, excellent relationnel ;
- Forte culture de la performance.

Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch consulting fait partie des 20 meilleurs cabinets de chasse du Palmarès des Echos 2025, tous secteurs confondus.

Nous avons fait le choix de la spécialisation car nous avons la conviction que notre maîtrise des enjeux, des acteurs, des métiers et des codes de ces secteurs nous permet de proposer des approches adaptées aux attentes de nos clients et aux aspirations des candidats.

Vos contacts ↓



Antony Bloch

Founder & Managing Director

📍 Paris



Arnaud de Brouwer

Talent Acquisition Specialist

📍 Paris

✉ a.debrouwer@bloch-consulting.fr

☎ +33 (0)6 59 22 92 90