

REAL OVIEDO SAD, Equipo de Fútbol que juega en la Liga de Fútbol Profesional Española. Fundado en 1926.

Buscamos un/a **Responsable de Patrocinios** para liderar la captación, gestión y desarrollo de acuerdos comerciales que impulsen el crecimiento de los ingresos del club y fortalezcan su posicionamiento como plataforma de negocio para marcas y empresas.

La persona seleccionada será responsable de identificar nuevas oportunidades comerciales, desarrollar propuestas de valor atractivas para patrocinadores y garantizar una gestión estratégica de las relaciones con los partners, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos comerciales del club.

Misión del puesto

Maximizar los ingresos comerciales del club mediante la identificación, desarrollo y gestión de oportunidades de patrocinio y otras fuentes de negocio, asegurando que cada acuerdo genere valor tangible tanto para los patrocinadores como para el club.

Funciones y responsabilidades

Desarrollo de negocio y captación comercial

- Prospeccionar y generar nuevas oportunidades de patrocinio con empresas locales, nacionales e internacionales.
- Gestionar el ciclo completo de venta, desde la identificación de oportunidades hasta la negociación y cierre de acuerdos.
- Elaborar propuestas comerciales personalizadas y de alto valor adaptadas a las necesidades y objetivos de cada potencial patrocinador.
- Presentar proyectos y oportunidades de colaboración ante responsables de marketing, dirección general y otros decisores empresariales.

Gestión de activos comerciales

- Administrar y optimizar el inventario de activos comercializables del club.
- Diseñar y desarrollar nuevos soportes y propiedades de patrocinio que permitan incrementar el valor de la oferta comercial.
- Identificar oportunidades de monetización adicionales vinculadas a los activos del club.

Gestión de patrocinadores y relaciones estratégicas

- Mantener relaciones sólidas y duraderas con los patrocinadores principales y estratégicos.
- Coordinarse con los equipos internos responsables de activaciones, comunicación y operaciones para garantizar el correcto cumplimiento de los acuerdos.
- Realizar reuniones periódicas de seguimiento con los partners para evaluar resultados, detectar nuevas oportunidades y fortalecer la relación comercial.

Desarrollo de negocio complementario

- Apoyar la comercialización de productos de hospitality y otras líneas de negocio vinculadas al área comercial.
- Colaborar en iniciativas orientadas a la generación de ingresos y al crecimiento comercial del club.

Análisis, reporting e innovación

- Elaborar informes de resultados y análisis de impacto de campañas utilizando métricas de audiencia, alcance mediático, engagement y retorno de la inversión (ROI).
- Proponer mejoras y optimizaciones basadas en datos para maximizar el valor de los acuerdos de patrocinio.
- Realizar benchmarking continuo del mercado del patrocinio deportivo, identificando tendencias, innovaciones y oportunidades de aplicación para el club.
- Diseñar, junto con el equipo de comunicación, campañas en redes sociales alineadas con los objetivos de marca de los patrocinadores.

Perfil requerido

Formación

- Titulación universitaria en Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Publicidad, Comunicación, Gestión Deportiva o áreas afines.
- Se valorará formación de posgrado relacionada con marketing deportivo, gestión comercial o patrocinio.

Experiencia

- Experiencia mínima de 3 años en funciones comerciales, patrocinio, desarrollo de negocio o gestión de cuentas.
- Experiencia demostrable en captación y negociación de acuerdos comerciales.
- Se valorará especialmente experiencia previa en la industria del deporte, entretenimiento, medios o marketing.

Conocimientos y competencias

- Conocimiento del ecosistema del patrocinio deportivo y de las tendencias del mercado.
- Capacidad para desarrollar propuestas comerciales de alto impacto y orientación clara a resultados.
- Habilidades avanzadas de negociación, presentación y comunicación.
- Capacidad analítica para interpretar datos y elaborar informes de rendimiento.
- Dominio de herramientas ofimáticas y CRM comercial.
- Nivel alto de inglés, tanto oral como escrito. Se valorarán otros idiomas.

Competencias personales

- Orientación comercial y mentalidad de desarrollo de negocio.
- Proactividad e iniciativa para identificar nuevas oportunidades.
- Capacidad de planificación y organización.
- Habilidad para construir relaciones de confianza a largo plazo.
- Capacidad para trabajar en entornos dinámicos y con objetivos exigentes.
- Trabajo en equipo y coordinación transversal con diferentes áreas del club.

¿Qué ofrecemos?

- Incorporación a un club profesional con una marca consolidada y un ambicioso proyecto de crecimiento.
- Participación directa en el desarrollo comercial y estratégico de la entidad.
- Entorno dinámico, colaborativo y orientado a la excelencia.
- Oportunidades de desarrollo profesional dentro de la industria del deporte.
- Paquete retributivo competitivo acorde con la experiencia y responsabilidad del puesto.
- Contrato indefinido a jornada completa.
- Buen ambiente de trabajo.
- Se valorará que venga del sector deportivo con experiencia previa en este ámbito.

Si quieres formar parte de nuestro equipo ponte en contacto con nosotros en el siguiente mail empleo@realoviedo.es

En cumplimiento de lo establecido en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, le Informamos que: el responsable de sus datos es REAL OVIEDO, S.A.D. con CIF A33014952 y domicilio en C/ ISIDRO LANGARA S/N, 33013-OVIEDO.

Así mismo, se le informa de que trataremos a información que nos facilita con el fin de cubrir el puesto vacante y mantenerle informado de las distintas vacantes a un puesto de trabajo que se produzcan en nuestra organización. Los datos proporcionados se conservarán hasta la adjudicación de un puesto de trabajo o hasta que usted ejerza su derecho de cancelación. Ud. tiene derecho a acceder a sus datos personales, rectificar los datos inexactos o solicitar su supresión cuando los datos ya no sean necesarios. Los datos no se cederán a terceros. Puede consultar información adicional en: <https://www.realoviedo.es/nota-legal>