

	INCARICO		Data	26/01/2026	Consulente	Leonardo Domeniconi – Antonio Puggioni
	Cliente	ACI VALLELUNGA				
	Referente	Giuseppe Casale – Alfredo Scala				
Il presente documento definisce il profilo della candidatura da ricercare ritenuta idonea a ricoprire la posizione						
di	Sportivo Commerciale					Cod.
IL PROFILO						
Area aziendale di appartenenza.		DIPARTIMENTO SPORTIVO COMMERCIALE				
Nome aziendale della posizione.		SPORTIVO COMMERCIALE				
Descrizione delle responsabilità connesse alla posizione (a regime).		Nel ruolo di referente Sportivo Commerciale, la risorsa sarà responsabile dell'esecuzione di attività progettuali di diversa natura, tra i quali l'organizzazione delle attività sportive coadiuvando i rapporti con organizzatori, federazioni, team sportivi, brand, aziende e stakeholder interessati al mondo del motorsport, con i quali avrà il compito di sviluppare relazioni strategiche e commerciali, lavorando sugli eventi, anche collaterali, che si svolgono all'interno del circuito.				
Che cosa farà concretamente la risorsa assegnata a questa posizione (mansioni).		- Monitorare le scadenze delle licenze e predisporre la documentazione necessaria all'ottenimento/rinnovo delle stesse. - Curare le attività organizzative e logistiche degli eventi sportive, gare e prove libere presso l'Autodromo Vallelunga. - Ricercare e acquisire nuovi partner e sponsor, promuovendo innovazioni commerciali, operative e tecniche per l'attività dell'Autodromo. - Gestire e sviluppare le relazioni commerciali con team, aziende e istituzioni sportive. - Creare pacchetti di sponsorizzazione e proposte di partnership personalizzate, in linea con le esigenze dei Clienti e con gli obiettivi dell'Azienda, supportando il Responsabile Commerciale e il Coordinatore Operativo nella definizione del calendario, l'organizzazione generale e il monitoraggio delle attività in pista. - Monitorare i risultati delle iniziative commerciali e redigere report di performance. - Collaborare con il reparto marketing ed eventi per la valorizzazione delle sponsorizzazioni durante gare, prove libere, track days, eventi corporate e manifestazioni speciali, curando le attività connesse all'organizzazione e alla logistica degli stessi.				
A chi dovrà riferire: (il suo diretto responsabile)		Responsabile Commerciale e al Coordinatore Operativo				
Con chi dovrà relazionare: (pubblico interno e esterno).		Internamente con i colleghi dell'area sales, marketing ed operativa; esternamente con organizzatori, federazioni, team sportivi, brand, aziende e stakeholder interessati al mondo del motorsport				
Numero eventuali risorse da Gestire (indicare se dipendenza gerarchica o funzionale)		Nessuna				
Posizione in organigramma.		A riporto del Responsabile Commerciale e della Direzione				
Distinguere ciò che è ritenuto <u>PR = PREFERIBILE</u> da ciò che è ritenuto <u>IN = INDISPENSABILE</u> .						

<i>Si prevede l'utilizzo di specifici impianti o tecnologie.</i>	IN= Applicativi Office IN= CANVA IN= Software gestionali IN= CAD o similari
<i>Individuare il percorso di studi o formazione che deve aver seguito il candidato ideale</i>	PR= Laurea in Economia, Marketing o Comunicazione.
<i>Descrizione delle precedenti esperienze lavorative che meglio si addicono a ricoprire il ruolo:</i>	
<i>Caratteristiche dei contesti organizzativi di provenienza.</i>	Aziende di eventi/partnership legate al mondo sportivo/motorsport
<i>Durata dell'esperienza lavorativa.</i>	Almeno 2 anni
<i>Tipo di COMPETENZE che si vorrebbe che il candidato avesse maturato tramite l'esperienza stessa.</i>	Conoscenza del mercato motorsport e dei principali player del settore, inclusi Team, Direttori di Gara, Promotori e Organizzatori ed esperienza e capacità di sviluppare relazioni commerciali in questo ambito. Inglese buono, sia scritto che parlato.
<i>Modalità di candidatura</i>	Verranno valutate esclusivamente le candidature inviate tramite PEC al seguente indirizzo: direzione.vallelunga@pec.it.