

RECRUTEMENT H/F

Commercial(e) – Chargé(e) de partenariat

1 – Descriptif de l'organisation :

Le Valence Romans Drôme Rugby est un club de rugby professionnel évoluant dans le championnat de Nationale, 3^{ème} division française. Son ambition à court terme est de se pérenniser au sein du rugby professionnel français. Le club compte à ce jour près de 70 salariés. Fort de 550 licenciés, 330 partenaires, d'une équipe de joueurs professionnels, et d'un budget de 6M d'euros pour la saison 2021-2022, le VRDR est un réel acteur du paysage rugbystique régional et national.

Le siège du club se situe à Romans-sur-Isère (Drôme – 26) et regroupe l'ensemble salariés administratifs du Valence Romans Drôme Rugby.

2 – Descriptif du poste :

Dans le cadre de ses activités et pour faire face au développement important du club, le VRDR est à la recherche d'un(e) **Commercial(e)**. Sous la responsabilité du Responsable Commercial, le ou la commercial(e) est partie prenante du service commercial. Le club est à la recherche d'une personne dynamique et rigoureuse pouvant amener une valeur ajoutée dans le développement de son chiffre d'affaires et renforcer la structure commerciale en place (4 personnes).

Le VRDR tire plus de 80% de ses recettes courantes du partenariat avec les entreprises privées de son territoire auxquelles il propose des prestations diverses de partenariat autour d'axes clés : hospitalité, publicité, communication, événementiel, intégration d'un réseau conséquent de décideurs locaux. L'intégralité de l'offre commerciale du VRDR est disponible sur son site www.vrdr.fr

Vos Missions :

- Participation à l'élaboration de l'offre commerciale du club ;
- Renouvellement et **fidélisation** d'un portefeuille de partenaires au travers d'un suivi régulier, professionnel et efficace de la relation client ;
- **Prospection** d'entreprises privées au travers de différents leviers (phoning, terrain, internet, réseaux personnels et professionnels...) ;
- **Vente** de produits en catalogue et/ou personnalisés ;

- Mise en place **d'activations commerciales** ;
- Participation active aux événements du club : jours de match, séminaires, manifestations partenaires (25/an) ;
- **Reporting** hebdomadaire auprès de la Direction ;

3 – Profils et qualifications

De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience de 3 ans dans le domaine de la vente de services ou de biens, vous êtes doté d'un réel tempérament de chasseur, vous faites preuve d'abnégation, de proactivité et d'aptitudes à la négociation.

Vous êtes orienté « résultat » et votre personnalité ouverte vous permet d'évoluer avec aisance au contact des clients partenaires.

Vous aimez le challenge, souhaitez travailler dans un environnement à échelle humaine et dans un cadre de travail agréable au sein d'une équipe motivée et solidaire.

Une expérience dans un service commercial d'un club de sport ainsi qu'un intérêt marqué pour le milieu sportif/rugbyistique et l'organisation d'événements sont des atouts indéniables.

Vous maîtrisez impérativement le pack office et disposez du permis B

Contrat : CDI - période d'essai de 3 mois

Rémunération : Selon profil entre 30 et 45 K€ bruts par an (rémunération fixe + variable + primes à l'atteinte des objectifs)

Avantages : Voiture de fonction + téléphone + ordinateur portable.

Date de début souhaitée : Au plus tôt

Pour candidater, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse : contact@vrdr.fr

Aucune candidature incomplète (CV + LM) ne sera étudiée.

Vous devrez avoir pris connaissance de l'offre commerciale du club, disponible sur son site internet, en amont de votre candidature.