



RECRUTEMENT

Responsable Commercial(e)

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) **Responsable Commercial(e)**. Sous la responsabilité du Directeur Général, le ou la Responsable Commercial(e) pilote et organise le service commercial du club. 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 animer quotidiennement la structure commerciale en place.

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 :

- Animation quotidienne d'une équipe composée de 3 ou 4 responsables partenariats et d'un assistant des ventes (Servicing) ;
- Reporting hebdomadaire auprès de la Direction du club des principaux indicateurs d'activité commerciale (CA, suivi des rendez-vous effectués, actions de prospection, affaires bloquantes, suivi des règlements) ;



- Elaboration de l'offre commerciale du Valence Romans Drôme Rugby et de tous les supports de vente, en lien avec le service communication du club et les prestataires extérieurs ;
- Gestion en direct d'un important portefeuille de partenaires du VRDR (renouvellement et développement) ;
- Participation active à la fidélisation et à l'entretien des relations du VRDR avec l'intégralité de ses partenaires économiques ;
- Représentation officielle du VRDR lors d'événements « clubs » et d'événements externes ;
- Suivi de la délivrance conforme aux contrats de partenariat de l'ensemble des prestations commercialisées par le VRDR à ses partenaires ;
- Présence sur l'intégralité des manifestations du club (événements partenaires, matchs de l'équipe première, événements de cohésion interne).

3 – Profils et qualifications

De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience de 5 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 vous appuyez sur une grande force de travail, et avez démontré vos capacités à fédérer une équipe autour d'objectifs collectifs. De plus, par votre empathie naturelle et votre sens du management, vous avez à cœur d'accompagner chacun des membres de votre équipe vers l'atteinte de ses objectifs personnels.

Idéalement, vous connaissez le tissu d'entreprises sur lequel le VRDR se développe depuis de nombreuses saisons. Vous êtes capable d'adapter votre comportement et votre discours en cohérence avec votre niveau d'interlocuteur.

Vous bénéficiez d'une grande disponibilité, notamment en soirées et weekends, en adéquation avec les activités du VRDR.

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 2 mois – Statut Cadre – Temps Plein

Rémunération : Selon profils entre 40 et 60K€ bruts par an (rémunération fixe + variable + primes à l'atteinte des objectifs)

Avantages : Voiture de fonction + téléphone + ordinateur portable.

Date de début souhaitée : Septembre/octobre 2021

Pour candidater, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse : contact@vrdr.fr en rappelant la référence de l'offre en objet (réf : VRDR/RESPCOMMERCIAL/00022021-2022).

Aucune candidature incomplète (CV + LM + référence de l'offre) ne sera étudiée.