



## RECRUTEMENT

### Commercial(e)

#### 1 – Descriptif de l'organisation :

Le Valence Romans Drôme Rugby (VRDR) est un club de rugby professionnel évoluant dans le championnat de Nationale, troisième division du rugby français. Comptant plus de 70 salariés, et s'appuyant sur 560 licenciés, 330 partenaires, une équipe professionnelle, des équipes « jeunes » évoluant à haut niveau, et un budget de l'ordre de 6 millions d'euros, le VRDR conduit un projet de développement ambitieux et raisonné, visant à l'installer durablement dans l'élite du rugby français.

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

Toutes les informations sur le club sont disponibles via le site internet : [www.vrdr.fr](http://www.vrdr.fr)

#### 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](http://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 du Responsable Commercial et Marketing ;

### 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 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.

**Contrat :** CDI - période d'essai de 2 mois

**Rémunération :** Selon profils 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 :** dès que possible

Pour candidater, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse : [contact@vrdr.fr](mailto:contact@vrdr.fr) en rappelant la référence de l'offre en objet (réf : VRDR/COMMERCIAL/00012021-2022).

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